ER HOSTELERIA

REVISTA PROFESIONAL DE EQUIPAMIENTO OPERADORES Y HOSTELERIA

Número 141
edición quincenal
primera quincena abril 1993
PRECIO 350 PESETAS
tirada: 12.000 ejemplares

edita PEVSA
Plaza Duque de Medinaceli, 5
Tel. (93) 318 02 36 / 318 16 82
Fax (93) 302 29 54
08002 BARCELONA

La CSJ diseña su articulación futura como Conferencia

El papel otorgado a la CNJ continúa siendo la principal interrogante

La Comisión Sectorial del Juego, que por espacio de cuatro años ha marcado las directrices políticas sobre esta materia con el fin de proteger la *«unidad de mercado»*, camina a pasos agigantados hacia su reconversión en Conferencia Sectorial. Esta orientación, que viene dictada por el contenido de la Ley de Procedimiento Administrativo y por la Ley Orgánica de Traspaso de Competencias a las autonomías de *«vía lenta»* recientemente aprobadas por el Parlamento, reuniría en torno a la misma mesa a los representantes de las diecisiete Comunidades Autónomas. Este fue el principal argumento de la reunión celebrada en Madrid por la Comisión Sectorial que reunió a seis de las siete autonomías con plenas competencias más el representante de la CNJ. Unicamente faltó a esta cita el director de Juego del País Vasco, Alberto Sanz, quien disculpó su ausencia.

(Página 3)

M.R.

Olite marcó el punto de partida de la Comisión Sectorial, que ahora estudia su transformación en Conferencia

Andalucía, lo que el 92 se llevó

La Junta ha hecho públicas las estadísticas sobre el gasto aparente y el estimado en Andalucía durante 1992

Las secuelas del año de la Exposición Universal no son precisamente las más satisfactorias. Ni automático, ni hostelería se manifiestan en términos optimistas al hacer balance del anterior ejercicio. La presión fiscal pesó más.

(Páginas 10 y 11)

RF y Cirsa cierran su litigio de patentes

Un acuerdo transaccional materializado en los últimos días del mes de marzo parece haber zanjado definitivamente la controversia que durante los últimos seis años enfrentaba en los tribunales a las dos principales empresas fabricantes.

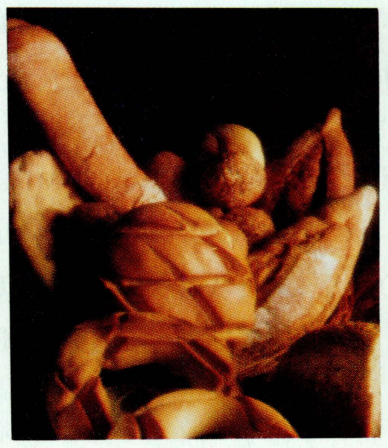
(Página 5)

El pan, un producto indispensable

El pan es un alimento mayoritario en los hogares españoles. El consumo anual por persona, situado en algo menos de 54 kilos, representa un gasto medio que alcanza las 151 pesetas diarias.

Las barras de tipo normal son la variedad de pan más consumida en todas las áreas españolas. Por su parte, el despacho de pan más cercano al hogar es el lugar de compra habitual de este tipo de productos.

(Página 15)



El pan del día ha aumentado en las zonas rurales

Sumario

5
El Supremo juzgará el sistema de módulos y signos

14
Los bares siguen fieles al pacharán

16
Las placas niponas invaden China Popular

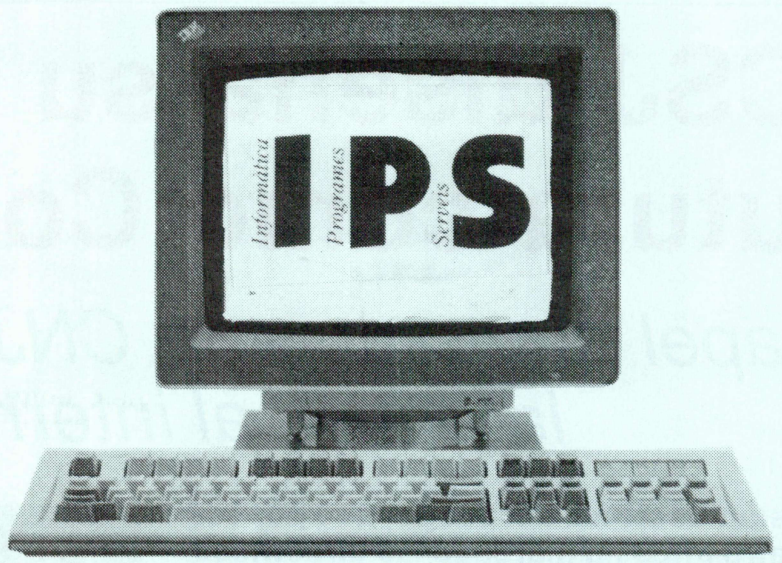
19
Anuncios clasificados (sección gratuita)

23
Los «pin-balls» recuperan prestigio recaudador

Informàtica Programes Serveis IPS
c/. Girona, 96, 2.º, 1.ª
08009 Barcelona
Tel.: (93) 459 17 88
Fax: (93) 258 86 71

CONTINUAMOS MEJORANDO LAS SOLUCIONES PARA EL CONTROL DE SU EMPRESA OPERADORA

* PROGRAMA GENERAL DE CONTROL PARA EMPRESAS OPERADORAS.
* PERMITE CONTROLAR 99 EMPRESAS.
* ENLACE CON CONTABILIDAD.
* TERMINALES PORTATILES DE CAPTURA DE DATOS.
* CONSTANTE ACTUALIZACION SEGUN NECESIDADES DEL SECTOR



CARACTERISTICAS PRINCIPALES

— **DIFERENTES MODELOS**, A, B, infantiles, billares, dardos, etc.
— Máquinas, placas y establecimientos con gran información y ficha sin límite de datos y comentarios.
— **INSTALACION** de MAQUINAS y PLACAS DE VIDEO JUEGOS.
— Entrada de **RECAUDACIONES** con análisis de contadores, sus diferencias, % de premio de la máquina. Acumula dicha información durante toda la vida de la máquina. Listar, consultar y modificar cualquier recaudación.
— Control de **CANTIDADES RETENIDAS SOBRE LA RECAUDACION**.
— Control de **AVERIAS** por máquinas, modelos, mecánicos, establecimientos.
— **GASTOS** por MAQUINAS, compras, tasas, licencias, etc.
— Gastos por ESTABLECIMIENTOS.
— ALBARANES de recaudación con establecimientos y máquinas a recaudar.
— **FACTURACION** de los establecimientos y la empresa operadora. Libro registro facturas recibidas y emitidas. Facturación superior a 500.000 pts.
— **DOCUMENTOS OFICIALES**, tasas, licencias, boletines instalación, etc.
— **RECAUDACIONES** por MODELOS con totales, medias, gráficas.
— Recaudaciones por MAQUINAS, entre fechas, diarios, semanales, mensuales, anuales, medias, máquinas rentables, gráficas, ordenados de mayor a menor recaudación, etc. Vencimientos boletines de instalación.
— Recaudaciones por PLACAS, medias, ordenadas, por establecimientos, etc.
— Recaudaciones por ESTABLECIMIENTOS, entre fechas, diarios, semanales, mensuales, anuales, de rentabilidad, gráficas, ordenados, etc.
— **DIFERENCIA DE CONTADORES** por máquinas, fechas, establecimientos, etc.
— **RESUMENES GENERALES** de ingresos y gastos por máquinas, establecimientos, de la explotación.
— AMORTIZACION de las máquinas.
— Control de las **RECAUDACIONES HISTORICAS** de máquinas, placas, bares.
— AGENDA EMPRESARIAL y **CONTROL GENERAL DE INGRESOS Y GASTOS** varios.
— Control de **STOCKS y ALMACEN**.

La Comisión Sectorial analiza cómo vertebrar su transformación en Conferencia

Recientemente «ER» alertaba del parón que la Comisión Sectorial del Juego observaba en el curso de sus intermitentes sesiones de trabajo. En ese sentido cabía inscribir el parón obervado durante buena parte del primer trimestre. Apenas unas semanas después, la CSJ celebraba una importante reunión en Madrid donde definir la futura vertebración de este organismo, luego de que las autonomías de *«vía lenta* asumasn estas nuevas competencias.

En efecto, la reunión de finales de marzo buscaba hallar el método y la adecuación de este organismo a las nuevas exigencias introducidas en la Ley Orgánica de Traspaso de competencias a las comunidades de vía lenta y en la Ley de *Procedimiento* Administrativo.

Durante todo el año 1992 las siete autonomías representadas en la Comisión planteaban cierto recelo a las consecuencias de inmediata inclusión de las restantes diez autonomías. La definitiva redacción de la Ley Orgánica de Traspaso de Competencias parece haber obtenido el consenso necesario entre la mayoría de Comunidades en poder de plenas competencias.

Establecer el mecanismo de actuación de la futura Conferencia resulta tarea encardinada dentro de una segunda fase, estrechamente vinculada a la configuración definitiva del organismo.

Texto marco

La aprobación en el Parlamento de la Ley de Procedimiento y Régimen de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común adelantado por «ER» el pasado mes de noviembre vehiculaba definitivamente el papel de la Conferencia Sectorial.

Ana María Oramas, representante de Canarias

En su artículo 5 se detalla el papel de la CSJ, consideradas fundamentales para asegurar la necesaria coherencia en la actuación de las Administraciones Públicas en pro de la coordinación y colaboración. Concretamente estipula que *«se convocará a los órganos de gobierno de las distintas Comunidades Autónomas en Conferencia Sectorial con el fin de intercambiar puntos de vista, examinar en común los problemas de cada sector y las medidas proyectadas para afrontarlos o resolverlos»*.

Asimismo el citado texto de la Ley detalla la iniciativa que corresponde al titular de la cartera ministerial correspondiente (en este caso, Interior) en la convocatoria de la mencionada reunión, *«de avanzar con suficiente antelación el orden del día y en su caso, la documentación precisa para la preparación previa de la Conferencia»*.

Unidad de mercado

Preservar la necesaria coherencia para favorecer el mantenimiento de la unidad de mercado ha constituido una de las finalidades de la Comisión Sectorial desde su configuración en la cumbre celebrada en Olite en 1989.

Ese papel deliberante y consultivo abre ahora paso a un nuevo estadio de las relaciones interautonómicas. De ahí que en la reciente reunión en Madrid se debatiera cuál debería ser la propuesta de convenio que articule definitivamente la Conferencia Sectorial del Juego, entidad a la cual se adscribirán las 17 comunidades, todas ellas en poder de competencias sobre la materia.

La propuesta avanzada en el curso de la reunión celebrada en Madrid incluía el análisis de diferentes cuestiones, entre las que pueden mencionarse: establecimiento de un registro nacional tanto para fabricantes como para operadoras; uniformidad en aquellos factores que inciden en juegos que superan el ámbito de una comunidad; tratamiento fiscal; establecimiento de un registro para homologación de material de Juego; inclusión de un registro de prohibidos; la publicidad...

Las 17 autonomías estarán presentes en la CSJ

La iniciativa expuesta por la Comunidad Valenciana plantea que la Conferencia quede presidida por el titular de la cartera de Interior y por los respectivos consejeros de cada una de las Comunidades Autónomas. En esta iniciativa sería el director general de la CNJ, quien desempeñaría la función de secretario general en el seno de la Conferencia Sectorial.

Difícil hueco para la CNJ

A tenor del planteamiento propuesto en la reciente reunión de la Comisión —aparentemente bien acogido por las siete Comunidades—, una pregunta asalta de inmediato, ¿qué funciones pasan a corresponder a la CNJ? La pregunta es, no cabe duda, capciosa. Pero una parte significativa de los integrantes de la actual CSJ piensan que su desaparición entraría dentro de la coherencia política de esta iniciativa.

Ciertamente el cuadro de funciones que pasarían a depender de la Conferencia dejarían escaso margen de maniobra a la CNJ. Probablemente ésta sea la mayor de las interrogantes que seguramente busca una respuesta en estos instantes, una vez implementado todo el mapa competencial.

Tampoco las diferentes Administraciones autonómicas se han manifestado radicalmente a favor de la supresión de la CNJ, aunque la participación del ministro del Interior en la Conferencia podría interpretarse como una asunción de tal competencia.●

ER

El riesgo de burocratizar

El foro de reunión de las diferentes Comunidades Autónomas asume un nuevo estadio, luego que las diez autonomías que todavía no habían obtenido las competencias sobre juego tengan más cerca que nunca la posibilidad de acceder a las mismas.

Efectivamente, cuando el traspaso de competencias lleve implícita la reforma de los distintos Estatutos de Autonomía de las diez Comunidades adscritas al calificativo de "vía lenta", un nuevo marco donde coordinar y guardar la pertinente coherencia del diseño global, deberá hallar forma, con el fin de no cuestionar la unidad de mercado.

La ventaja que proporciona la experiencia alcanzada durante cuatro años posibilita a las siete Comunidades que han desarrollado estas competencias en el marco de la Comisión Sectorial diseñar instrumentos válidos con vistas a esa coherencia de mercado. He aquí el principal papel asignado a la nueva Conferencia Sectorial del Juego, denominación bajo la cual quedan asignadas las funciones de procurar la coherencia en el conjunto de acciones de 17 autonomías.

Tras la aprobación de la Ley de Régimen y Procedimiento de la Administración Pública, las características que debe reunir la Conferencia Sectorial han quedado básicamente definidas. Sobre su composición se habla de la asistencia del ministro del Interior, así como de los respectivos consejeros autonómicos. Al margen del alto rango que estas figuras otorgan al mencionado organismo, una duda asalta de inmediato: ¿la burocratización de la Conferencia ralentizará el nivel de actuación hasta ahora desarrollado por su antecesora, que poseía el rango de comisión?

El riesgo de burocratizar el proceso puede considerarse el principal handicap del incipiente proyecto debatido por la Comisión. En la perspectiva, permanece la interrogante de saber cómo se encardinará en este proceso la actual CNJ. ¿O quizás se proponga su desaparición?

ER — Hostelería Informe quincenal

Edita: P.E.V.S.A.
Plaza Duque de Medinaceli, 5
Teléfonos (93) 318 16 82 - 318 02 86
Fax (93) 302 29 54
08002 Barcelona (España)

Depósito Legal: B-25259-87

Se solicitará control OJD

Fotocomposición, Montaje y Fotomecánica:
PEVSA - Telf. (93) 302 24 40
Fax (93) 302 29 54
Impresión:
AGPOGRAF, S.A.

Director en funciones:
Oscar Delgado
Redacción:
Edurne Romo
Fotografías:
Francisco Díaz Pagador
Publicidad y Relaciones Públicas:
Esteban Carranza Machado (Consejero)
Carme Garcia i Freixedas
Diseño y Maquetación:
Jordi Font y J.J. Martínez

Administración:
Antonio Tirabasso Valiño
Suscripciones:
Roger Mantolán
Consejo Asesor: Siro Bayón
Esteban Carranza
Fernando Martínez

Queda prohibida la reproducción total o parcial del contenido de esta publicación sin autorización previa por escrito de la Sociedad Editora. La opinión de ER queda reflejada en el Editorial, siendo responsabilidad de los colaboradores las opiniones que pueden vertir en sus artículos.

ER HOSTELERIA

REVISTA PROFESIONAL DE EQUIPAMIENTO OPERADORES Y HOSTELERIA

Anuario -ER-

en él encontrará todos aquellos datos de interés que Vd. puede necesitar

Una completa agenda imprescindible para todos los profesionales del Sector

CONTENIDO

- Dietario semanal a la vista
- Listín telefónico
- Información sobre hoteles, comunicaciones, onomásticas, viajes, etc.
- Relación de fabricantes de todo tipo de máquinas y componentes, clasificados por productos y totalmente actualizada
- Relación alfabética de Empresas Comerciales
- Relación alfabética de Empresas de Servicios
- Asociaciones Profesionales
- Organismos oficiales a nivel nacional y autonómico

Pz. Duque de Medinaceli, 5 — 08002 Barcelona — T. (93) 318 02 36 / 86 - 318 16 82 — Fx. (93) 302 29 54

Si es Vd. suscriptor y desea recibir en su domicilio la AGENDA-GUIA ER 1993, abonando 975 ptas. IVA incluido, comuníquelo a nuestro departamento comercial, remitiendo por correo, por fax o bien telefónicamente la orden de petición.

Don .....
Calle ..... n.º ..... Piso .....
Cod. Postal ..... Ciudad ..... Provincia .....
Teléfono (.....) ..... N.I.F. .....

❑ Cheque bancario ..... 975 PTS. (IVA INCLUIDO)
❑ Contra reembolso ..... 975 PTS. (IVA INCLUIDO)

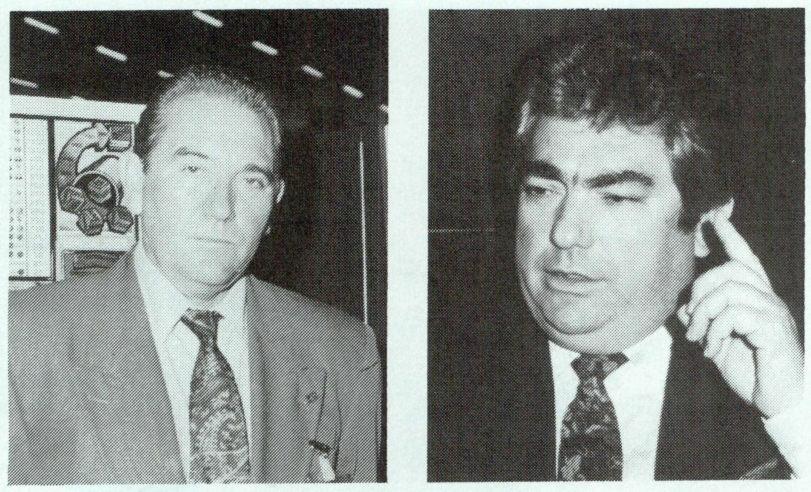
"ER"/HOSTELERIA: Plaza Duque de Medinaceli, 5, 1.º - Teléfono (93) 318 02 36
Fax (93) 302 29 54 - 08002 Barcelona

Un acuerdo transaccional zanja el litigio Cirsa-RF

La pugna jurídica que durante los últimos años han sostenido entre sí las dos compañías fabricantes y operadoras más importantes del país parece haber llegado a su punto y final, luego de que ambas partes alcanzaran un acuerdo transaccional.

El pasado mes de noviembre el Tribunal Supremo fallaba favorablemente a la fabricante madrileña en el litigio que desde 1987 enfrentaba a ambas empresas.

En 1989 el juzgado de Primera Instancia número 11 de Madrid absolvió a Cirsa, pero Recreativos Franco recurrió ante la Audiencia Provincial, que emitió el fallo correspondiente en 1991 favorablemente a la empresa madrileña.



Joaquín Franco y Manuel Lao

1.Universal de Desarrollos Electrónicos, S.A. y Cirsa Compañía de Inversiones, S.A. se comprometen a no fabricar, comercializar, ni distribuir máquinas recreativas que incluyan el modelo de utilidad 270.565.

2. Recreativos Franco, S.A. recibe de Universal de Desarrollos Electrónicos, S.A. y con el aval de Cirsa Compañía de Inversiones, S.A. una compensación económica mediante la cual se declara saldada y finiquitada por los daños y perjuicios establecidos en la sentencia dictada por la Audiencia Provincial de Madrid con fecha 21 de enero de 1991, hoy firme, en la que tras declarar que Cirsa, Compañía de Inversiones, S.A. y Universal de Desarrollos Electrónicos, S.A. habían vulnerado con su actuación el derecho de exclusiva que a Recreativos Franco, S.A. confería al modelo de utilidad 270.565, las condenaba a indemnizar los daños y perjuicios causados.

3. Recreativos Franco, S.A. renuncia a iniciar cualquier acción administrativa, judicial o extrajudicial contra las empresas operadoras que, hasta el día de la fecha, adquirieron máquinas fabricadas, comercializadas o distribuidas por Universal de Desarrollos Electrónicos, S.A. que incorporaban el modelo de utilidad 270.565 y que las hayan explotado en el pasado o explotan actualmente.

4. Cirsa Compañía de Inversiones, S.A., Universal de Desarrollos Electrónicos, S.A. y Recreativos Franco, S.A. desisten de todos los procedimientos en curso con relación a este asunto.

Los derechos de exclusión del modelo 270.565, en el fondo

La controversia entre Recreativos Franco, por un lado, y Cirsa Compañía de Inversiones y Universal de Desarrollos Electrónicos, por otro, radicaba en la legitimidad de los derechos de exclusión del modelo de utilidad 270.565.

A continuación es reproducido el contenido del acuerdo transaccional firmado por ambas partes:

El TS fallará el sistema de módulos y signos

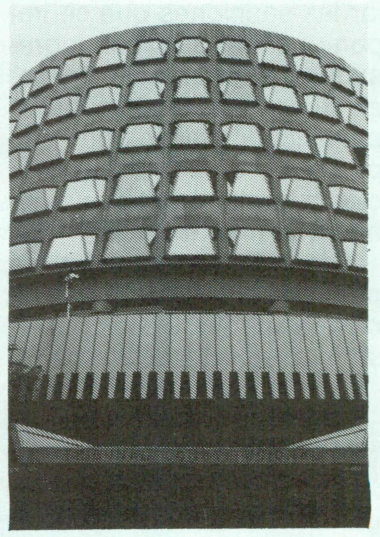
Los recursos interpuestos por el Consejo General de Economistas a las Ordenes del Ministerio de Economía y Hacienda que concretaron la tributación de algunas actividades empresariales en el IRPF y en el IVA, a través de signos, módulos e índices, han sido admitidas a trámite por el Tribunal Supremo.

Como los lectores de «ER» saben la ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, que entró en vigor el mes de enero de 1992, obviaba el sistema de Estimación Objetiva Singular que determinaba el rendimiento neto de las actividades empresariales mediante un porcentaje sobre la cifra de ventas sustituyéndolo por el procedimiento que tantos dolores de cabeza ha causado en medios sectoriales de hostelería.

Los recurrentes interpretan que la Orden de los módulos no explica cómo han sido calculados, puesto que la cantidad a pagar es fijada unilateralmente por Hacienda.

Por otro lado, el Tribunal Constitucional ha admitido también el recurso interpuesto por este mismo organismo sobre el Número de Identificación Fiscal (NIF). El Supremo fallaba recientemente contra la alegación que destacaba la vulneración de derechos fundamentales y conculcación de normas legales.

El Consejo General de Economistas recuerda una sentencia emitida por el Constitucional alemán que declaraba contrario a derecho el intento de promover una tarjeta de identificación fiscal semajante a la española.



El Constitucional también acepta el recurso contra el NIF

El recurso planteado al Alto Tribunal, que puede tener continuidad si definitivamente se traslada el caso al Tribunal Europeo de Luxemburgo, no pone en cuestión la existencia del NIF, sino el uso que entidades alejadas de la Administración pueden promover al tener acceso a la información confidencial de los contribuyentes utilizando medios informáticos. •

Definitiva reducción de la categoría *«cinco estrellas»*

Las consecuencias de la fuerte presión fiscal ya son palpables. La Federación Española de Hoteles ya ha dispuesto que los establecimientos de cinco estrellas reducir su categoría aduciendo motivos comerciales.

Once hoteles de los 78 que poseen la máxima categoría de cinco estrellas ya han disminuido su categoría y en el curso del año la formalizarán otras trenta.

La Federación expone las siguientes causas para recomendar ese descenso. En primer lugar, el diferencial entre el tipo de IVA del 15 por ciento que se aplica en los hoteles de cinco estrellas y el 6 por ciento aplicado en el resto de establecimientos. Como segundo motivo se apunta la tendencia de clientes individuales y de empresas por rechazar los servicios considerados de lujo, puesto que la crisis económica generalizada ha conllevado la reducción de gastos.

Solución

La Federación Española aconseja esta reducción de categoría, pero que vendrá acompañada de la incorporación de la letra «*S*» de superior en su nueva clasificación. Esta medida pretende no dañar la imagen turística ante los clientes.

La Federación también propone suprimir la obligatoriedad de la declaración previa de precios máximos con un avance de varios meses respecto del instante de su aplicación. En su opinión esta actitud crea precios ficticios y de protección alejados de la realidad, que *«perjudica a empresario y cliente»*.•

Once de los 78 hoteles existentes han reducido ya su categoría

OPER-VIDEO
COMERCIAL ELECTRONICA
IMPORT - EXPORT PLACAS
PRIMERAS MARCAS EN "A", "B" y MAQUINAS ESPECIALES
SOLICITE NUESTRO LISTADO DE PLACAS
Consulte con profesionales antes de comprar.
¡¡ Financiación hasta 2 años !!
Nuestra experiencia es su mejor garantía.
Industria, 378 (Esquina Honduras)
08027 BARCELONA
Tel : (93) 408.14.77 Fax : (93) 408.17.46

Declarar fuera de plazo podría ser una sanción

El proyecto de Ley General Tributaria que prepara el Ministerio de Economía y Hacienda tipificará como sanción los actuales recargos aplicados como castigo para las declaraciones que se realizan fuera de plazo y que representan entre el 50 y el 100 por ciento de la cuota tributaria.

El objetivo de esta medida trata principalmente de rebajar las sanciones que se imponen cuando no son ingresados los tributos en los plazos prescritos legalmente. La previsión inicial es que el topo se coloque en el 200 por ciento frente al 300 que regía hasta la fecha.

Otra de las expectativas marcada por Economía y Hacienda se refiere a la conversión en sanciones de os recargos practicados en aquellas declaraciones efectuadas fuera del plazo previsto inicialmente por la Agencia Tributaria. En este sentido cabe tener en consideración los recursos judiciales interpuestos por numerosos contribuyentes que estiman tales recargos como verdaderas sanciones a causa de su elevada importancia económica.

Tal como adelantaba «ER» en ediciones anteriores, Economía y Hacienda reconocía como *«excesivo»* el rigor sancionador actual. Un estudio interno del Ministerio revelaba que la sanción media en 1992 duplicaba el montante de la deuda tributaria, algo que nos hace muy diferentes de las referencias procedentes de los países comunitarios. ●

El Ministerio de Economía y Hacienda reconoce que el actual rigor sancionador resulta «excesivo»

Cruz insiste en la necesidad de variar el sistema tributario

La Asamblea de FEMARA analizó el reciente Real Decreto que modifica el reglamento emitido por la CNJ

El convencimiento de la necesidad de modificar el actual sistema tributario de las máquinas recreativas con el fin de racionalizarlo al nivel real de recaudación es el motivo de los contactos iniciados entre la Comisión Nacional del Juego (CNJ) y la Dirección General de Tributos, según reconoció Francisco Cruz De Castro en el transcurso de la reciente Asamblea General de FEMARA celebrada en Madrid.

Esta iniciativa pensaba ser analizada a corto plazo conjuntamente por Cruz De Castro y el director general de Tributos, Juan Cruz Amorós.

El planteamiento de esta opción significaría avanzar en la aspiración de racionalizar la realidad tributaria del sector. Como los lectores de «ER» recordarán durante la última etapa de Mendioroz en el cargo llegó a hablarse de la elaboración de una Ley Tributaria sobre el Juego, iniciativa que no cuajó finalmente, en gran parte como resultante de la enorme complejidad que comportaba su aplicación.

competencias. Cruz no fue en exceso explícito. Seguramente porque todavía resulta una incógnita a estas alturas descubrir su articulación.

Asimismo las asociaciones federadas en FEMARA manifestaron al director general de la CNJ la inseguridad que actualmente padece el mercado de máquinas «A». De ahí que solicitaran a Cruz De Castro el estudio de viabilidad en la concesión de boletín de instalación a las máquinas de tipo «A».●

El director general de la CNJ acudió a la Asamblea de FEMARA

El director general de la CNJ quiso enviar un mensaje de tranquilidad al conjunto sectorial advirtiendo que *«éste no se regularía por la vía tributaria»*. Curiosa paradoja con el enunciado incluido entre las conclusiones de la ponencia que debatió en el Congreso el estado del Juego en España, que hablaba precisamente de los considerandos tributarios.

Los miembros de FEMARA instaron a la CNJ a la búsqueda de alternativas al depósito de fianzas que determinadas operadores deben efectuar, según realicen su actividad en una u otra Comunidad Autónoma, una problemática a la que resultan particularmente sensibles aquellas empresas radicadas en áreas limítrofes.

Los asistentes mostraron interés por conocer cuál puede ser el futuro *«político»* del sector, una vez se materialicen las transferencias de

Adhesiones de APEMARTE y FAOCALE

En el curso de la Asamblea de FEMARA se concretó la incorporación de dos nuevas asociaciones empresariales. La Federación de Operadores de Castilla-León (FAOCALE) consumó su adhesión avanzada por «ER» en ediciones anteriores mediante la firma de los respectivos protocolos de incorporación.

Asimismo puede considerarse prácticamente asegurada la pertenencia a FEMARA del colectivo empresarial tinerfeño representado por APEMARTE. Motivos personales imposibilitaron el traslado a Madrid de su presidente, Luis Lerín, aunque su inclusión puede ser considerado prácticamente un hecho. ●

DATAMAT, S. A.

IMPORT - EXPORT

ULTIMAS NOVEDADES EN PLACAS DE VIDEO-JUEGOS

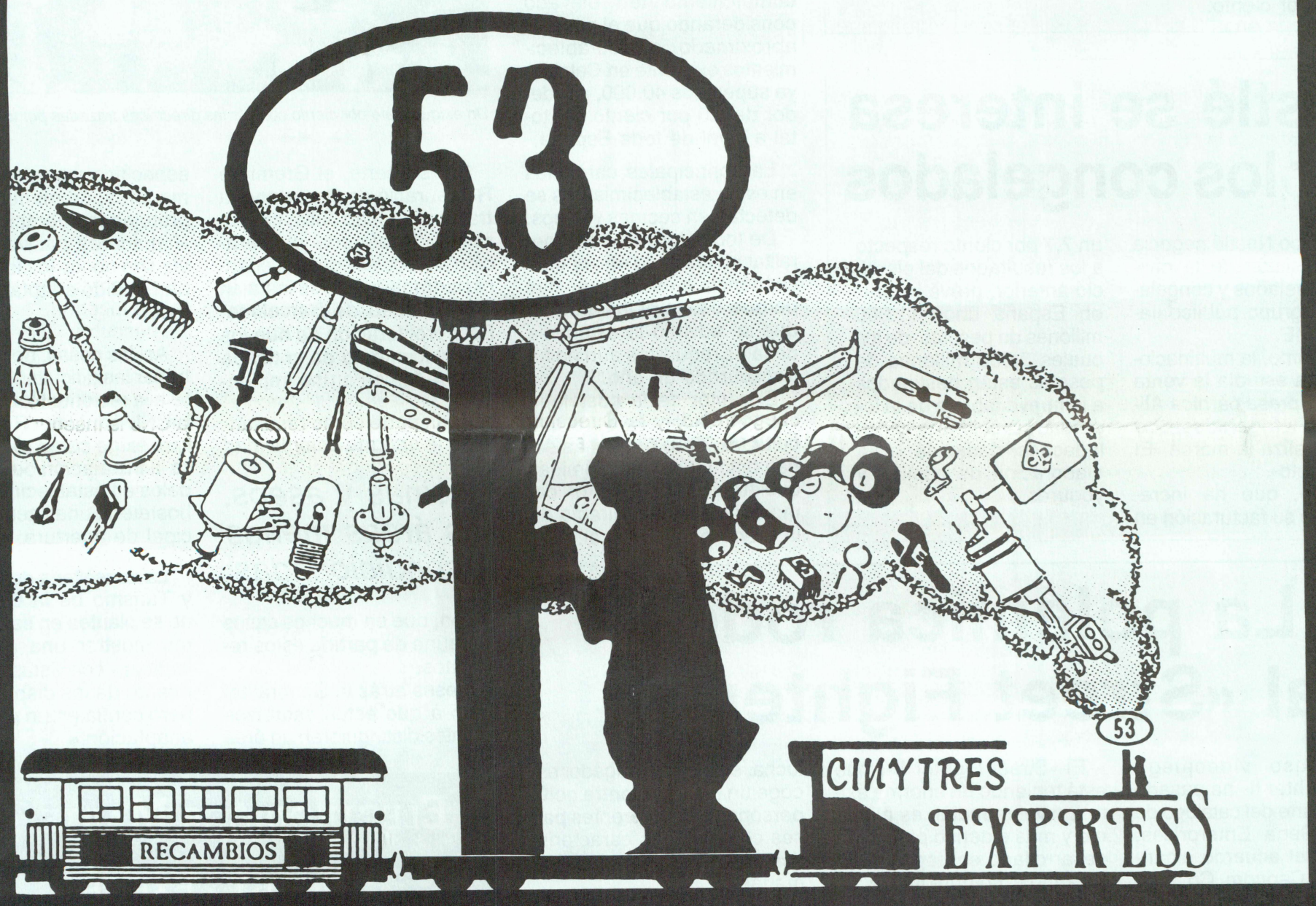
DISPONEMOS DE MAS DE 50 JUEGOS DIFERENTES

CONSULTENOS SIN COMPROMISO

Licenciado Poza, 73 - 48013 BILBAO ☎ (94) 442 53 14
Télex 34224 DAMT-E - Fax (94) 442 53 18

CINYTRES

EL HIPER DEL RECREATIVO



- BILLAR
- DARDOS
- FUTBOLIN
- INFANTILES
- PIN BALL
- VIDEO
- TIPO B
- COMPONENTES ELECTRONICOS
- ELECTRICIDAD - ILUMINACION
- LIBRERIA TECNICA DE C.I.
- HERRAMIENTAS MAQUINA A-B
- INSTRUMENTACION LABORAT
- MANUTENCION DE ALMACENES
- REGALOS

Valdecanillas, 45 - Tel. (91) 327 11 16 - Fax. (91) 327 11 46 - 28037 Madrid

Orlando lidera el mercado de Ketchup

La empresa conservera Heinz Ibérica, filial de la americana Heinz, ha adquirido recientemente la marca *Ketchup Uncle William* al empresario Juan Fernández Montreal, según han manifestado a «ER» responsables de la firma.

La adquisición, valorada en 500 millones de pesetas, convierte a Heinz Ibérica en la empresa líder del mercado de *Ketchup* español, con una participación del 20 por ciento.

Heinz Ibérica comercializa marcas tan conocidas como *Orlando*, *Heinz* y *Uncle William*.

Los productos *Prima* de la firma Cile; *Procer* y *Louit* de Elosúa y *Mato-Mato* de Unilever son otras marcas destacadas de este mercado.

Heinz Ibérica, que ha obtenido un volumen de ventas de 10.500 millones de pesetas, tiene una cuota de mercado en tomate frito del 36 por ciento.•

Nestlé se interesa por los congelados

El grupo Nestlé negocia la adquisición de la división de helados y congelados del grupo público italiano SME.

Asimismo, la multinacional suiza estudia la venta de la empresa cárnica Alimentos Refrigerados, que comercializa la marca «El Acueducto».

Nestlé, que ha incrementado su facturación en un 7,7 por ciento respecto a los resultados del ejercicio anterior, prevé invertir en España unos 11.000 millones de pesetas, de los cuales 3.000 millones de pesetas están destinados a la nueva fábrica de la localidad barcelonesa de Viladecans dedicada a la elaboración de postres y yogures.•

Catalunya

Pocos bares cumplen con la legislación vigente

Apenas 3.000 bares, restaurantes y cafeterías de toda Catalunya reúnen los requisitos y condiciones higiénicas mínimas exigidas por la Generalitat, según revela un estudio elaborado por la conselleria de Consumo y Turismo recientemente.

Un exiguo siete por ciento cumple las directrices trazadas por la Generalitat

Esta cifra tan escasa de locales refleja el grado de incumplimiento tan elevado considerando que el número aproximado de establecimientos existente en Catalunya supera los 40.000, alrededor del 20 por ciento del total a nivel de toda España.

Las principales carencias en estos establecimientos se detectan en cocinas y aseos.

De todas formas, la Generalitat no concede mayor trascendencia a estas carencias porque desde el instante en que se advirtió la exigencia de tales requisitos aún no ha transcurrido un año.

El sector de la hostelería catalana reconoce estas dificultades, pero opone las serias dificultades económicas que atraviesa este sector, como consecuencia directa de la fuerte presión fiscal.

Por su parte, el Gremi de Restauració de Barcelona, a través de Josep Julià, censura la *«desaforada proliferación de locales»* de procedencia extranjera que se instalan en la ciudad de Barcelona. Esta proliferación de nuevos establecimiento es criticada porque fomenta una implantación, que en muchos casos no reúne de partida estos requisitos.

Cocinas y aseos, las áreas menos acondicionadas

Meses atrás la Generalitat instó a que estos establecimientos distinguieran un área específica reservada a no fumadores, de manera que se protejan los derechos de los *«fumadores pasivos»*. Todavía son pocos los locales que han podido adaptar esta medida.

Así las cosas, no deben extrañar las dificultades de ajuste a la reciente Normativa sobre Máquinas Recreativas que exige como requisito para la instalación de estos modelos en establecimientos de hostelería una licencia municipal de apertura.

La conselleria de Comercio y Turismo de la Generalitat no se plantea en estos instantes mostrar una actitud de *«dureza»* con vistas al cumplimiento de las disposiciones, pero confía en un progresiva adaptación.•

La polémica rodea al «Street Fighter II»

El famoso videojuego «Street Fighter II» ha pasado a formar parte del catálogo de la firma Sega Enterprises, después del acuerdo alcanzado con Capcom Co, empresa creadora del programa.

El «Street Fighter II», que está teniendo un enorme éxito a nivel mundial, es el último y más extenso programa desarrollado en Japón.

Como el nombre indica, se trata de un divertido juego de lucha, en el que el jugador escoge un luchador entre ocho personajes de diferentes países con distintas características no necesariamente humanas.

En función de personaje elegido, la acción se desarrolla en los países de Estados Unidos, URSS, Japón, India o Brasil. Asimismo, la elección hace variar el tipo de lucha y los instrumentos utilizados para las mismas.

Esta placa es parte del catálogo de SEGA-Japón

La victoria de los combates permite al jugador seguir avanzando y enfrontarse a los demás enemigos de otros países.•

Cafés La Brasileña apuesta por hostelería

La empresa Cafés La Brasileña, que elabora y distribuye la marca de café «Branik» y de frutos secos «Manik», destina alrededor del 60 por ciento de sus ventas al sector de hostelería y restauración, según han informado a «ER» responsables de la firma.

Cafés La Brasileña tiene previsto invertir en torno a 90 millones de pesetas en el desarrollo de nuevos productos y formatos más adecuados para la hostelería y el vending.

La empresa, que ha aumentado su volumen de ventas en un 3 por ciento respecto a los resultados del año anterior, destina sus productos principalmente a las zonas del País Vasco, Castilla-León y al área de Madrid.•

ELECTRONICOS MARTE, s.a.
IMPORT - EXPORT
Venta de placas para videojuego
Contamos con las últimas novedades
CONSULTENOS SIN COMPROMISO
Ntra. Sra. de Guadalupe, n.º 16
(Junto plaza de toros Ventas) — MADRID
Tels.: (91) 361 29 43 - 355 86 63
Fax (91) 361 29 73

Conversaciones Cruz-ANESAR

El director general de la CNJ, Francisco Cruz De Castro, aceptó estudiar la propuesta de la Asociación Nacional de Empresarios de Salones Recreativos (ANESAR) de articular una tributación por módulos, de los salones recreativos. Esta iniciativa fue expuesta durante la celebración de la Junta Directiva de esta asociación celebrada en Madrid.

Pablo Arranz

La Directiva de ANESAR insistió en este punto que ya figuraba en las conclusiones de su Congreso celebrado el pasado mes de noviembre, justo cuando la cabeza visible de la CNJ anuncia el comienzo de estudios fiscales respecto del automático.

ANESAR reiteró a Cruz su petición de diferenciación fiscal, puesto que las máquinas instaladas en salones tributan de forma idéntica a aquellas otras ubicadas en cualquier otro tipo de establecimientos, donde el rendimiento es mucho menor, como consecuencia de los gastos muy superiores que deben hacer frente los salones.

Cruz también se mostró favorable a la posibilidad de instalar máquinas especiales en los salones no porque tengan el reclamo de un premio mayor, sino por el hecho de no poder encontrarse en ningún otro establecimiento.

El director general de la CNJ reiteró a la Directiva de ANESAR su deseo por seguir manteniendo asiduos contactos.•

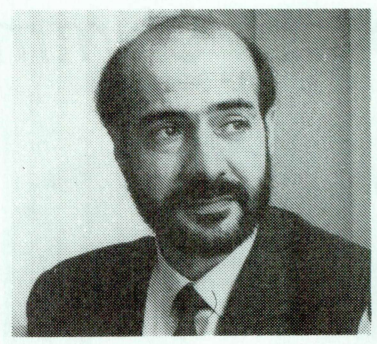
País Vasco

Comparecencia de Atutxa en el Parlamento

Al cierre de la presente edición de «ER», esta redacción había confirmado la comparecencia del consejero de Interior del Gobierno vasco, Juan Mari Atutxa, ante el Parlamento el miércoles 21 de abril para exponer ante los diputados el proceso de adaptación llevado a cabo sobre la industria del Juego durante los últimos meses.

Más de 900.000 datos han sido grabados por la Dirección de Juego

Como los lectores «ER» conocen, la Cámara vasca instó por mandato a una comparecencia del consejero donde se aclarara el estado del Juego en esta comunidad, que se vio sacudida por un enorme escándalo durante la época de José Joaquín Portuondo al frente de la Dirección de Juego.



Alberto Sanz

Inicialmente la comparecencia debía haberse celebrado el 10 de marzo, pero cuestiones de índole interna de la Cámara aconsejaron su aplazamiento.

El período iniciado en 1992 ha significado una completa reestructuración de la Dirección de Juego del Ejecutivo vasco con la incorporación de sistemas informáticos y la inclusión de más personal en el departamento.

El director de Juego y Espectáculos, Alberto Sanz, estima en más de 900.000 los datos grabados en los soportes informáticos durante este último período. Seguramente los representantes de la Cámara vasca nunca podrán imaginar las dificultades que este proceso de adaptación ha conllevado al ser realizado en el tiempo record de seis meses.

Una completa información acerca de la comparecencia del consejero el día 21 y sobre el estado global de esta actividad económica en el País Vasco será ampliamente desarrollada en próximas ediciones.

Por otro lado, continúa la polémica en torno al pago del recargo de la tasa del 20 por ciento. Continúan las conversaciones entre representantes sectoriales y Haciendas Forales para hallar solución al cobro de estas cantidades. Hasta la fecha las empresas operadoras habían satisfecho la autoliquidación «cero» como forma de repulsa a la aplicación de esta medida tributaria. •

EGASA

Su comercial

"Le ofrecemos el punto de encuentro ideal entre los profesionales y las mejores novedades de la Feria"

APROVECHE ... SU TIEMPO

MEJORE... SU NEGOCIO

CUIDE... SU INVERSION

RED COMERCIAL:

GALICIA
EGASA DISTRIBUCION
Avda. Finisterre, s/n
15008 LA CORUÑA
TELF.: 981 - 27 78 60
FAX: 981 - 27 79 28

CATALUNYA
PLAYMEX
Avda. Roma, 39-41
08029 BARCELONA
TELF.: 93 - 419 19 44
FAX: 93 - 419 37 94

CENTRO
EGASA MADRID
Hortaleza, 90
28004 MADRID
TELF.: 91 - 310 25 92
FAX: 91 - 310 27 83

El año de transición andaluz, bajo la losa de la presión fiscal

El presidente de ANMARE, Manuel Díaz, seriamente preocupado por el ritmo de oligopolización del automático

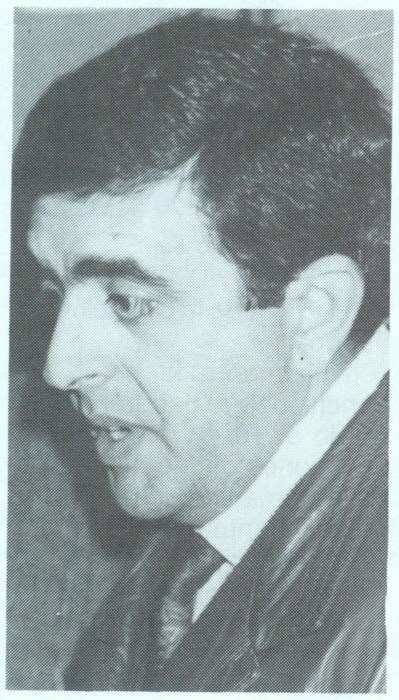
La crónica del automático andaluz durante los últimos meses responde a unas máximas que no tienen visos de desaparecer: negativa a la reforma de las dos reglamentaciones actualmente en vigor; mínimo nivel de recaudaciones y capacidad de reacción frente a la elevada presión fiscal que ha tenido que afrontar la hostelería en general.

El reciente acuerdo de Hacienda y Gobernación origina graves problemas administrativos

Naturalmente la gestión de esta actividad económica y empresarial se ha visto salpicada por las consecuencias de escándalos que, más allá de sus propios límites, han pasado a constituir diáfana ilustración del *«clima de corrupción generalizada»*, que desde determinados medios han destacado numerosos políticos del país.

Administración

El presidente de ANMARE, Manuel Díaz, es el primero en reconocer como la *«mala prensa»* dirigida hacia este sector ha redundado negativamente en el bloqueo a la aprobación de las nuevas reglamentaciones que se encontraban prácticamente ultimadas. *«Aunque el clima de cordialidad prevalece, no cabe ninguna duda de que los sucesos que indirectamente nos han afectado decidieron a la Junta de Andalucía no promover las reformas reglamentarias previstas»*.



Manuel Díaz

Las Normativas de máquinas recreativas y salones se remontan a finales del verano de 1987 y ya en 1989, fruto de las conversaciones bilaterales, cuajan proyectos de reforma en ambos reglamentos.

Sin embargo, esta demora no es actualmente el principal motivo de controversia entre Administración y empresariado. La actual discrepancia responde al contencioso fiscal sobre el incremento del 5 por ciento de la tasa de juego.

Efectivamente, el controvertido texto de los presupuestos del Estado de 1992 preveía un aumento del 5 por ciento sobre la tasa. Sin embargo, buena parte del sector andaluz optó por recurrir el mencionado incremento.

El establecimiento de un convenio entre la Consejería de Gobernación y la Consejería de Hacienda de la Junta de Andalucía ha desembocado en el imperativo de acreditar el pago de la tasa de juego con el aumento del 5 por ciento en 1992 y 1993 para poder gestionar cualquier trámite ante la Consejería de Gobernación. *«Es decir,* —destaca Díaz— *la ejecución de un recanje, la concesión de un boletín de instalación o el cambio de una máquina sólo puede ser diligenciado previa muestra de que la tasa se encuentra actualizada. Esto sólo puede ser interpretado como acto de coacción administrativa»*.

A juicio de Manuel Díaz, este comportamiento administrativo es equívoco. La demostración más palpable se observa cotidianamante en las diferentes delegaciones, donde el trámite documental está originando una mayor retención.

Esta circunstancia remite directamente hacia el aumento de la tasa propiamente dicho. *«Existe una lógica preocupación por su constante aumento. Esta es una causa de la progresiva disminución del parque activo de máquinas cada final de año, pues cada vez es menor el número de máquinas por debajo del umbral de rentabilidad necesario para su sostenimiento»*.

El conjunto del automático se está resintiendo notablemente de las consecuencias que estas exigencias obligan para la realización de gestiones.

La actitud de la Administración andaluza no repara en el hecho de que el recurso interpuesto por aquellas empresas al aumento del 5 por ciento sobre la tasa se ajusta a derecho y en tanto los tribu-

Las secuelas del año emblemático

La Expo'92 reportó protagonismo a la ciudad de Sevilla. Su nombre dio la vuelta al mundo y a fe que el evento reunía suficientes argumentos como para identificarlo con el calificativo de *«universal»*.

Los ingresos disminuyeron casi el 40 %

Sin embargo, en este caso no fue necesario apelar al día siguiente para hacer valoraciones de la repercusión que sobre la hostelería y automático andaluces estaba representando el año emblemático.

En efecto, los primeros síntomas de desencanto eran adelantados por «ER» semanas antes de que se alzara el telón de la Expo. La patronal sevillana alertaba de las consecuencias del *«día a día»* de la exposición y estimaba reveladoras los ejemplos precedentes, que situaban en un 40 por ciento la disminución de los ingresos de la hostelería en aquellas ciudades sedes de exposiciones universales.

Claro está que, al recelo de los guarismos que proporcionaban los anteriores certámenes, debía añadirse el síndrome que en el primer trimestre de 1992 había causado en el conjunto sectorial la implantación del sistema de módulos.

En Andalucía, empero, los establecimientos de hostelería siguen siendo el lugar de encuentro

Extremos

El discurrir del tiempo confirmó los temores y ratificó la previsión que formulaba a «ER» el presidente de la Hostelería sevillana, Joaquín Serrano. *«Más gente dentro que fuera»*.

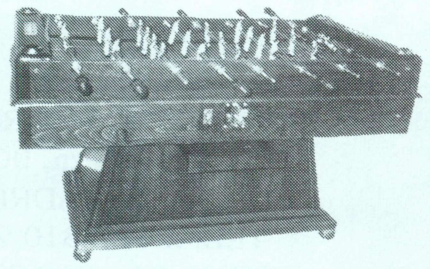
No debe olvidarse el caracter eminentemente familiar que poseen la mayoría de empresas que regentan establecimientos de hostelería.

La mayoría de establecimientos optaron por acogerse al sistema de módulos, debido a las grandes dificultades que generaba la Estimación Directa. Sin embargo, en provincias como Jaén la patronal decidía prestar sus servicios a aquellos establecimientos que se pronunciaban por la Estimación Directa. A pesar de las dificultades que tal circunstancia entrañaba, los resultados al cabo del año no pueden ser más satisfactorias.●

FABRICANTES DE FUTBOLINES Y RECAMBIOS

FUTBOLINES BARNIE

• Fabricación propia de futbolines en haya de primera calidad



• Máxima fiabilidad mecánica
• Los mejores del mercado en calidad y precio

Dante Alighieri, 168, local 1 - Teléfono (93) 357.68.41 - 08032 Barcelona

En Andalucía también se han observado las negativas «prácticas comerciales» entre operadoras

nales no se pronuncien, no estiman que sea obligado pagar. A aquellas empresas operadoras que sí satisficieron la tasa con el aumento inclusive no se les plantea este problema.

Los cierto es que no resulta descabellado hablar en estos momentos de la incautación de máquinas, así como las serias dificultades para obtener avales.

Tributos y recaudación

Las recientes manifestaciones del director general de CNJ, Francisco Cruz De Castro, que expresan su preocupación por estas cuestiones tributarias, permiten albergar un mayor optimismo. «*Se trata de elaborar una norma fiscal más justa, donde realmente cada máquina o empresa tribute en función de la capacidad de recaudación y, en consecuencia, por la contribución de cada zona. Es decir, no es justa una tasa lineal. Lo sería más una que ponderara la renta o capacidad de la región*».

tas de los titulares de establecimientos de hostelería por concepto de máquinas recreativas y otros propios del bar; la subida del 5 por ciento sobre la tasa de juego, a

La provincia de Málaga observa el principal volumen de juego

causa de la circular interpretativa dela Dirección General de Tributos del Ministerio de Economía y Hacienda, y; el aumento del paro y el recrudecimiento de la crisis que a nivel general padece el conjunto de la sociedad.

Marco empresarial

El presidente de ANMARE coincide en mostrarse «*seriamente preocupado*» por la línea de oligopolización a la que el automático se está encaminando. «*Todos estamos siendo testigos de cómo las grandes operadoras tienden a copar el mercado. Naturalmente aquel pequeño operador de muy pocas máquinas y poco profesional no era el ejemplo más válido para el sector. Sin embargo, el sector no puede permitirse el lujo de perder las pequeñas y medianas operadoras que trabajan con rigor. Realmente las prácticas comerciales resultan muy preocupantes*». Un motivo de análisis en el seno de la nueva ANDEMAR, asociación nacional de índole ferativa, en la cual Manuel Díaz ocupará la vicepresidencia durante todo el presente ejercicio.●

El bingo vuelve a ser el protagonista

La cuestión tributaria alzanza en Andalucía una importancia mucho mayor, como consecuencia directa del mínimo nivel de rentabilidad de su parque de máquinas. Manuel Díaz estima en un 10 por ciento la disminución de las recaudaciones medias en el ejercicio de 1992.

Esta recesión no ha sido óbice para que el sector tuviera que afrontar directa e indirectamente la entrada en vigor del IAE; el incremento de los módulos del IVA en hostelería; la vigencia de los módulos en Estimación de Ren-

Lo que gastaron los andaluces

	Volumen Juego (*)	Censo	Gasto aparente
Almería	4.239.300	308.156	13.570
Cádiz	9.137.700	708.066	12.900
Córdoba	4.799.600	527.383	9.100
Granada	5.976.100	549.288	10.870
Huelva	3.614.000	303.085	11.920
Jaén	4.197.700	444.460	9.440
Málaga	13.508.300	794.921	16.990
Sevilla	11.052.600	1.094.337	10.090

(*) Cifras en miles de pesetas

	Casinos	Bingos	Máquinas
Núm. Salas	3	95	25.351 (1)
Volumen juego	20.217.775.001	94.979.995.000	56.525.300.000
Pérdida neta (2)	5.544.129.195	28.493.998.500	56.525.300.000
Tasa Juego	1.905.622.000	18.995.999.000	10.985.997.000
Volumen de juego por andaluz	4.270	20.080	11.951

(1) Salones, Salas de Bingo y Hostelería.

(2) La cantidad perdida se obtiene multiplicando el volumen de máquinas por la recaudación media de cada una, considerando que las máquinas «B» devuelven en forma de pequeños premios aproximadamente el 80% de las cantidades introducidas.

Fuentes: Datos facilitados por los propios Casinos.
Datos facilitados por la Dirección General de Tributos.
Datos facilitados por el Instituto de Estadística de Andalucía.
Datos facilitados por las Delegaciones de Gobernación.

MOD. TOP ELECTRICA
MOD. TOP MANUAL
ULTIMA NOVEDAD

Seleccionan y separan las monedas en el plato, contando la moneda que se elige como modelo por la salida frontal y rechazando el resto de monedas por la salida lateral.

NUEVO JUKE BOX - MIDCOIN
24 COMPACT DISK

— Instalación en pared o peana.
— Dimensiones: 98 x 76 x 49
— Más de 400 selecciones.
— Mecánica y electrónica profesional.
— Mando a distancia.

ITAL GAME, s.a.
C/ Garrotxa, 12 (jto. Plza. Maragall)
Tel. (93) 347 45 89 - Fax (93) 347 45 89
08026-Barcelona

G R A T I S

AL SUSCRIBIRSE O RENOVAR SU SUSCRIPCION POR UN AÑO A "ER"/HOSTELERIA LE REGALAMOS UNA MAGNIFICA OBRA DE ARTE EXCLUSIVA

* Se trata de una verdadera OBRA DE ARTE realizada por un artista conocido y cotizado.
* Es una OBRA EXCLUSIVA, realizada para ER/HOSTELERIA.
* Tiene un valor de mercado superior a 6.000 pesetas y un valor estético elevado de acuerdo con el gusto de cada uno. Tiene el valor simbólico del momento de la vida empresarial que vivimos.
* Se trata de una obra limitada a 250 ejemplares numerados y firmados por el autor.
* Ud. obtiene suscribiéndose una buena información y una obra de ARTE que le compensa ampliamente del precio que paga.

Xavier Clares

Serigrafía 6 colores
Realizada en T. G. BINOMI
Sobre papel Fabriano de 250 gr.
250 ejemplares + 50 P.A.
Numerados y firmados por el autor
Dimensiones del papel 210 x 298 mm. - Dimensiones de la mancha 170 x 230 mm.

SUSCRIBASE Y OBTENDRA TOTALMENTE GRATIS LA SERIGRAFIA

Don .....
Calle ..... n.º ..... Piso .....
Cod. Postal ..... Ciudad ..... Provincia .....
Teléfono (.....) ..... N.I.F. .....

- ❑ Pago en efectivo ..... 7.500 PTS. (IVA INCLUIDO)
- ❑ Cheque bancario ..... 7.500 PTS. (IVA INCLUIDO)
- ❑ Contra reembolso ..... 7.500 PTS. (IVA INCLUIDO)

"ER"/HOSTELERIA: Plaza Duque de Medinaceli, 5, 1.º - Teléfono (93) 318 02 36
Fax (93) 302 29 54 - 08002 Barcelona

Una batidora veloz y resistente

La división Master Baker de la compañía británica APV Moffat presenta una batidora de velocidad variable y gran eficiencia. Esta batidora se caracteriza por su resistencia y tranquila operación. Asimismo el producto está completamente protegido de cualquier contaminación.

Generalmente, las batidoras convencionales tienen el motor en la parte superior de la unidad, e inmerso en aceite lubricante. A medida que se calienta, siempre existe el peligro de que parte de este aceite caiga en el recipiente de mezclas.

En esta caso, la caja de engranajes no está situada arriba, como en la gran mayoría de estos aparatos, evitándose así cualquier posible goteo. Además el motor está lubricado de por vida con una grasa semi-fluida que resiste las elevadas temperaturas sin gotear.

Esta gama de batidoras «Planetary» garantiza años de trabajo continuo con el mínimo mantenimiento.

Hay siete modelos, con cubetas de diferente capacidad, desde 10 a 200 litros. Se ofrecen tres sistemas de control opcionales: manual, servo y microprocesador.

Cortadora de lechuga, limpia y cómoda

El «Easy Lettuce Kutter» es un versátil aparato manual que corta lechugas enteras en cuadraditos en pocos segundos. Sus cuchillas se sacan fácilmente para la limpieza, y son reemplazables.

Ahora esta máquina se acompaña de una tabla base muy resistente, con un orificio central, que se adapta a cualquier envase o contenedor y que permite que los trozos de lechuga caigan al interior del mismo y se almacenen con total limpieza y comodidad.

De este modo, se crea una estación separada de trabajo, ahorrando espacio de mostrador y permitiendo la preparación de grandes cantidades de producto, que queda perfectamente almacenado.

Cocción y refrigeración para colectividades

La firma estadounidense Groen presenta la versátil unidad TC/CT-50/2 de doble función: cocción y refrigeración de alimentos mediante agua circulante.

Este aparato es parte integrante del sistema Groen CapKold 50, diseñado para establecimientos e instituciones colectivas que sirvan de 500 a 2.500 comidas diarias.

La unidad puede enfriar rápidamente cerca de 378 litros de producto, que previamente ha cocinado, en una cámara de agua helada o bien puede cocinar 136 kilos de carne en agua caliente circulante. El tanque de cocción funciona durante la noche sin asistencia y automáticamente escurre y enfría la carne cocinada.

Un sistema de control independiente hace que la unidad se instale y use fácilmente. La unidad está enteramente construida en acero inoxidable. Ocupa poco espacio y su rendimiento es muy elevado en términos de tiempo y volumen de producción.

El sistema Capkold 50 puede cocinar uniformemente sopas, salsas, verduras, pasta, carnes y demás alimentos, que una vez preparados, se bombean directamente en caliente a envases flexibles.

Cuando los envases han sido llenados y sellados, pasan al tambor refrigerador donde son enfriados en menos de una hora. La comida puede mantenerse refrigerada hasta 45 días.

Dispensadores de chocolate caliente

La firma estadounidense Cecilware ha lanzado una línea completa de dispensadores de cacao caliente «Whippers», que funcionan con sólo apretar un botón y están disponibles en diversos tamaños.

Construidos en acero inoxidable, estos aparatos están diseñados de manera que permiten controlar la mezcla precisa de chocolate en polvo y de agua.

La dosificación de cada medida de producto se programa previamente. En definitiva, son aparatos rentables, de gran capacidad y que requieren escaso mantenimiento.

Armarios refrigerados con cajones extraíbles

La empresa estadounidense Randell ha lanzado al mercado sus armarios refrigerados autónomos, discretos y robustos, con cajones extraíbles para mayor comodidad y limpieza.

Cada cajón dispone de dos bandejas de policarbonato que pueden extraerse fácilmente.

Los modelos constan de hasta seis cajones con diferentes longitudes.

Randell diseña y construye especialmente el sistema de refrigeración en todo su equipamiento, dotándolo de potentes compresores para que enfríen eficientemente durante años.

Frentes de vidrio elegantes y sencillos para su local

Dorma Glas es la empresa especilista en sistemas de fijación de puertas y frentes de vidrio. A fin de crear sistemas multifuncionales, Dorma Glas ha desarrollado el sistema HSW, un método elegante y de concepción sencilla para los frentes de un local.

El frente de vidrio ofrece protección contra variaciones climáticas y proporciona seguridad de acceso al recinto. La alta tecnología del sistema HSW hace posible la ejecución de frentes de cualquier dimensión, con puertas deslizantes y pivotantes de doble acción, de manera que se puede abrir y cerrar total o parcialmente el frente.

Los paneles de vidrio se deslizan y aparcan en un pequeño espacio, donde no interfieren el paso de las personas.

Los paneles, que no necesitan guías en el suelo, favorecen la eliminación de suciedad y obstáculos donde se pueda tropezar, permitiendo una unidad entre el pavimento interno y externo.

De este modo, el cliente queda envuelto en un solo espacio uniforme y se logra una mayor superficie disponible.

La empresa Dorma ha instalado más de 40.000 metros de sistemas HSW en toda Europa.

La «Minibaler», una compactadora de fácil manejo

La firma Recovery presenta la «Minibaler 40S», una unidad compactadora ágil, pequeña y económica, de fácil manejo y cuidado diseño, muy eficaz a la hora de compactar cartón, papel o plástico, entre otros desechos.

La «Minibaler 40S» destaca por su gran fuerza de compactación y por su mínima ocupación de espacio. Consta de una placa compactadora vertical, que permite llenar fácilmente la cámara por la parte superior de la unidad.

Llenada la cámara, se pulsa un botón y la placa desciende compactando el contenido. Este ciclo se repite hasta que la máquina indica que la bala está lista. Con la placa actuando sobre la bala, se procede al atado manual de la misma.

Asimismo, se ha creado un accesorio que consta de un carrito para facilitar la descarga y transporte de la bala de cartón.

La «Minibaler 40S» permite potenciar la recuperación y reciclaje de grandes cantidades de material.

Botelleros de esmerado diseño

La firma Filinox presenta un funcional botellero, fabricado en acero inoxidable y de esmerado diseño, de gran simplicidad y nitidez. Se trata de una pieza que puede colocarse en un lugar distinguido de cualquier restaurante o bodega.

El botellero está concebido para ser montado por módulos, en función de las necesidades. Cada uno de ellos puede contener 33 botellas, con una altura de hasta cuatro módulos.

Hatco presenta calentadores por infrarrojos

La firma Hatco presenta sus nuevos calentadores sobrepuestos «Glo-Ray». Se trata de una solución óptima para ofrecer un servicio rápido y eficiente.

Colgados del techo por cadenas y soportes, o bien con patas o bajo estantes, los calentadores tienen forma de placa para mantener el calor de los platos.

Existen medidas muy variadas para mantener los platos calientes, en función de la magnitud del establecimiento. Los calentadores son eléctricos y funcionan por rayos infrarrojos refractados con resistencias blindadas que no resecan los productos.

Eficaz tostadora de pan

El pan tostado, un alimento imprescindible en restauración, posee numerosas aplicaciones. Este pan no llena tanto como el pan normal, por lo que es óptimo para presentarlo poco antes de servir los platos. Por este motivo, es muy importante cuidar la calidad del pan y la forma de tostarlo.

La firma estadounidense Hatco Corporation es consciente de ello a la hora de fabricar tostadoras de pan automáticas.

La tostadora «TK-72» tuesta automáticamente todo tipo de pan por una o dos caras, incluido pan de pueblo, cocas, pastas y panecillos. La intensidad del tueste es variable.

La máquina tuesta el pan verticalmente, evitando la pérdida de humedad de la rebanada.

Limpieza eficiente en hostelería y restauración

La firma Comercial Riba presenta su nueva gama de productos para la limpieza e higiene de establecimientos de hostelería y colectividades.

La gama se compone de eficaces lavavajillas manuales líquidos, con gran poder limpiador, que eliminan los rastros calcáreos y no atacan la piel; detergentes sólidos y líquidos para máquinas lavavajillas, especialmente indicados para aguas de altas durezas; detergentes de uso universal para la limpieza de los suelos y superficies, que no necesitan aclarado y que acaban con las suciedades resistentes, y poderosos desengrasantes universales para limpiar cocinas, hornos, plantas, y demás instrumentos que carecen de disolventes.

Además, la gama se completa con un multiusos universal «Uniclean», para la limpieza de cualquier tipo de superficie; un lavamanos que respeta el equilibrio natural de la piel, y agradables ambientadores líquidos que se emplean pulverizando sobre la zona.

Cafeteras «Brew Time», de acero inoxidable

La empresa Cecilware presenta su línea de cafeteras «Brew Time». Se trata de máquinas con dos o tres quemadores y dispensadores opcionales de agua caliente para té, caldo o chocolate caliente.

Las cafeteras, destinadas al sector de hostelería y restauración, están realizadas enteramente en acero inoxidable. Asimismo, tienen una capacidad de doce tazas en un ciclo de tres minutos y medio, con un termostato que controla la temperatura exacta.

Fácil de manejar, la máquina se desconecta si accidentalmente se queda sin agua o en caso de recalentamiento.

El Penedés aumenta sus exportaciones

Las exportaciones de las bodegas acogidas a la Denominación de Origen Penedés han aumentado un 12 por ciento, que equivalen al 31 por ciento del total de la producción. Por el contrario, el mercado interior ha experimentado un retroceso considerable.

Mientras que los vinos tintos son más apreciados en el exterior, los vinos blancos representan un mayor volumen de ventas en el mercado interior.

Las exportaciones de vino blanco alcanzaron los 5,6 millones de botellas. Por su parte, los vinos tintos representaron casi nueve millones de botellas.

Europa es el principal consumidor de estos caldos catalanes, con los países nórdicos a la cabeza. Suecia, Estados Unidos, Reino Unido y Noruega *son los compradores más* destacados.

Por su parte, el mercado alemán ha experimentado una importante caída del 44 por ciento.

Las constantes promociones de estos caldos catalanes han potenciado su reconocimiento.●

San Miguel, principal exportadora

Las exportaciones de la empresa cervecera San Miguel han representado más del 82 por ciento del total de cerveza exportada por nuestro país, durante el pasado ejercicio.

San Miguel ha incrementado su participación en el mercado en más de un 2 por ciento, situándose con una cuota de mercado del 14,14 por ciento del total.

El volumen de ventas de San Miguel ha sido superior a 368 millones de litros.

El importe neto de la cifra de negocios ha ascendido a 33.661 millones de pesetas, que representa un incremento del 5,8 por ciento sobre el ejercicio anterior.●

Marqués del Puerto triunfa en hostelería

Bodegas Marqués del Puerto, pequeña bodega riojana ubicada en la localidad de Fuenmayor, destina la práctica totalidad de sus caldos al sector de la hostelería y restauración, según ha manifestado a «ER» el director-gerente de la firma, Javier Bermejo.

Un vino de calidad diferencial y un precio competitivo configuran el éxito de estos caldos en hostelería.

La bodega riojana ha alcanzado un volumen de ventas de 760.000 botellas durante el pasado ejercicio de 1992. El mayor índice de comercialización corresponde al vino tinto, con un 85 por ciento, mientras que el vino rosado y blanco representan el 15 por ciento restante.

Las exportaciones de los vinos de Bodegas Marqués del Puerto representan el 20 por ciento del volumen de ventas. Alemania, Países Bajos, Dinamarca, Reino Unido y Estados Unidos son los países compradores más destacados.

En el mercado interior, estos caldos están destinados principalmente a las zonas donde el consumo de vino es habitual, tales como la zona Norte, cornisa Cantábrica, Madrid, Barcelona, Levante y Andalucía, y a otras zonas como Granada, Almería y Santa Cruz de Tenerife.

La aplicación por parte de Bodegas Marqués del Puerto de un plan estratégico, centrado en potenciar el incremento de las ventas de vino de mayor calidad, ha llevado a la empresa a ampliar considerablemente el número de barricas. *«Nuestra bodega tiene previsto invertir alrededor de 100 millones de pesetas en la ampliación de una nave de barricas, con la que se alcanzará un total de 4.000 barricas»*.

El mayor índice de comercialización corresponde al vino tinto

La situación vitivinícola actual se caracteriza por un descenso en el consumo de vino entre la juventud en favor de otras bebidas alcohólicas sustitutivas, tales como los tragos largos y la cerveza. Sin embargo, y tal como señala Javier Bermejo, *«esta tendencia social no ha afectado el consumo de vino de calidad, puesto que los jóvenes en su mayoría tan sólo consumen vino de mesa»*.

Por otro lado, el Mercado Unido Europeo favorece la expansión de un grupo de bodegas en las que la calidad forma parte de la filosofía empresarial. En opinión de Javier Bermejo, *«esta situación no afectará a las bodegas que trabajen con calidad»*.

Vinos

La calidad de los vinos de Bodegas Marqués del Puerto ha sido ensalzada en multitud de ocasiones. De ello son fiel testimonio los muchos galardones obtenidos por la bodega riojana.

El tinto Crianza es un vino elaborado con las variedades *Tempranillo* y *Mazuelo*. Se trata de un caldo de bello color rojo rubí y muy aromático. Su paladar es vivo y persistente.

Al igual, las uvas *Tempranillo*, *Graciano* y *Mazuelo* otorgan su aroma y sabor al vino tinto Reserva. Se trata de un caldo de color rojo con matices atejados, de elegantes aromas y aterciopelado paladar.

El tinto Gran Reserva es un vino de color rojo teja, muy evolucionado, con aromas equilibrados y redondos, de largo final.

Las variedades de uva *Garnacha* y *Tempranillo* son las más comunes en la elaboración de vinos rosados. Este vino posee un vivo color, con aromas frutales muy pronunciados, de agradable paladar.

El blanco de Marqués del Puerto posee un atractivo color amarillo verdoso con una combinación de aromas varietales que recuerdan la uva *Viura* utilizada en su elaboración.●

El pacharán mantiene su cuota en bares y restaurantes

Los bares y restaurantes consumen el 70 por ciento de las ventas totales de pacharán, que han alcanzado alrededor de 450.000 litros en 1992.

Estos resultados representan un incremento del 17 por ciento, respecto a los resultados del año anterior.

El volumen total de litros de este licor destinado a los países extranjeros ha sido bastante insignificante.

En el mercado interior, las principales zonas de consumo de este licor son Navarra, el País Vasco, Logroño, Burgos, Palencia y Santander, con un 51 por ciento del total comercializado.

Este licor destina el 70% de sus ventas a hostelería

El área de Madrid, con un 13 por ciento, es la segunda zona consumidora de pacharán.

Andalucía y Cataluña, incluida el área Metropolitana de Barcelona, le siguen con un 10 por ciento y un 8 por ciento, respectivamente.

El menor índice de consumo lo presentan Galicia, Oviedo, León y la zona de Levante.●

Nuevos productos del mercado

Bodegas Alvear, ubicada en la localidad cordobesa de Montilla, ha lanzado al mercado la nueva cosecha de su vino blanco «Marqués de la Sierra».

Se trata de un vino joven y afrutado, procedente de la variedad *Pedro Ximenéz*, que se ha convertido en todo un clásico dentro de los blancos jóvenes españoles.

Una vendimia adelantada y un estricto control de la fermentación a baja temperatura garantizan los aromas y rasgos frutales de la variedad utilizada.

Su sabor proporciona alegría en la boca, con algún matiz anisado.

«Marqués de la Sierra» presenta un color amarillo pajizo, intenso y brillante con atractivos reflejos verdosos.

La firma cordobesa produce legendarios finos olorosos

Bodegas Alvear produce legendarios finos olorosos, y viejos como el «C.B» y «Moriles S.V.», que han situado a esta bodega en un lugar de honor en la elaboración de vinos generosos.

Miguel Torres ha asumido la representación en España de los productos elaborados por la empresa japonesa Suntory, una de las firmas elaboradoras de whisky más destacadas a nivel mundial.

El licor de melón «Midori», el whisky «Royal», y la mezcla de whiskies de malta «Hibiki» son los principales productos representados por la bodega catalana.●

Bernardo Alfageme, sin grandes cambios

La conservera tiene previsto invertir 250 millones

La empresa de conservas de pescado Bernardo Alfageme ha alcanzado una facturación de 9.380 millones de pesetas, que representan un ligero incremento respecto a los 9.140 millones del año anterior.

La empresa, propietaria de las marcas «Miau», «Eureka» y «Alfa», tiene previsto invertir unos 250 millones de pesetas durante el presente ejercicio.

Bernardo Alfageme, Luis Calvo Sanz y Conservas Garavilla, que comercializa la marca «Isabel», son las empresas más destacadas del sector de conservas de pescado. Juntas engloban en torno al 30 por ciento de este mercado.

La empresa conservera Bernardo Alfageme dispone de factorías en las localidades de Vigo, Ribadumia y Algeciras.●

El pan, un alimento mayoritario

El consumo de pan es mayoritario en el 98 por ciento de los hogares españoles, tal y como demuestra un estudio elaborado recientemente por la Confederación Española de Organizaciones de Panadería (CEOPAN).

El consumo de pan del día, que ha aumentado significativamente en las zonas rurales, Levante y Andalucía, es generalizado en todos los hogares españoles, con las barras de pan a la cabeza. Por el contrario, el consumo de pan fresco ha experimentado un descenso en la zona Centro.

Las barras de tipo normal se consumen en un 86 por ciento de los hogares, mientras que la variedad integral presenta un índice del 13 por ciento. Los panecillos, que han aumentado su consumo en las zonas de Levante y Andalucía, presentan un índice del 7 por ciento.

El consumo de panes de larga duración es predominante en las zonas Centro, incluida Madrid, y Norte. Los

El mayor consumo corresponde al pan de barra

panes tostados y a la brasa de larga duración, que actualmente experimentan un estancamiento, tienen un consumo del 11 por ciento.

El gasto diario medio destinado a la compra de pan alcanza las 151 pesetas, que representan un aumento del 25 por ciento respecto a los resultados del año anterior. El consumo anual por hogar de pan fresco se sitúa en cerca de 203 kilos y algo menos de 54 kilos por persona.

La compra diaria de pan es más acentuada en la zona Norte y Andalucía. Este fenómeno es menor en Cataluña y en la zona Centro.

Establecimientos

El despacho de pan más cercano al hogar es el lugar de compra más habitual, con un 39 por ciento. Este tipo de establecimiento tiene mayor incidencia en las zonas Norte y Centro, especialmente en Madrid.

El horno o tahona se sitúa en segundo lugar, con un 26 por ciento. La compra de pan en el horno es más común en Cataluña y Barcelona y la zona de Levante.

El precio de este producto ha aumentado un 25%

Los supermercados y grandes superficies, con un 14 por ciento, han experimentado una ligera subida en la zonas Norte y Centro. Al igual, las lecherías y tiendas de ultramarinos aumentan su presencia como lugares de compra en las zonas Norte y Centro.

El servicio a domicilio, más propio en Andalucía, ha experimentado un ligero descenso.●

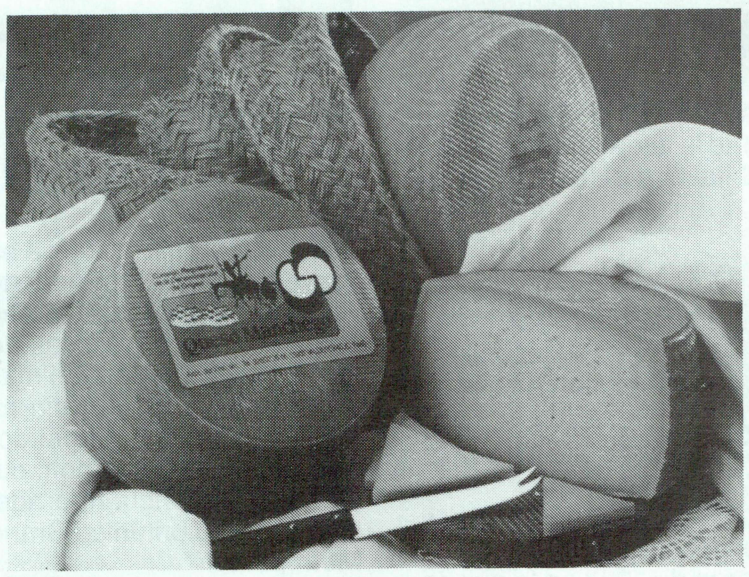
Queso Manchego y de Cantabria, garantías de calidad

Los quesos Manchego y de Cantabria, dos de los seis quesos españoles que cuentan con el más alto reconocimiento legal a su calidad, siguen la tónica ascendente de los últimos años, según han manifestado a «ER» responsables de los correspondientes Consejos Reguladores.

La calidad de estos productos está reconocida legalmente

Las exportaciones de las empresas acogidas a la Denominación de Origen Queso Manchego han experimentado un incremento del 30 por ciento, con casi 76.000 piezas, durante el ejercicio de 1992.

Estas piezas han sido elaboradas con leche de ovejas manchegas que pastan en una región que comprende determinadas zonas de las provincias de Albacete, Ciudad Real, Cuenca y Toledo.



El Manchego ha exportado el 30 por ciento de su producción

El queso manchego posee una forma cilíndrica y una corteza dura, amarillenta o pardo oscura. Su pasta es firme, compacta, de color marfileña, con pocos ojos desigualmente repartidos.

El queso de Cantabria ha alcanzado una producción de 320.000 kilos, equivalentes a unos 3.250.000 litros de leche.

La denominación cántabra engloba un total de seis industrias elaboradoras de este producto.

Se trata de un queso, de gran valor nutritivo y sabor suave, que no permite la utilización de ningún tipo de aditivo, caseinatos, leche en polvo, ni ninguna clase de materia grasa que no esté contenida en la propia leche.

La pasta del queso de Cantabria posee una textura sólida, cremosa y desprovista de ojos. Su olor es fresco y fuertemente aromático.●

Medias raciones ante la recesión

El sector de hostelería y restauración ha adoptado nuevas fórmulas de proyección ante la actual situación de crisis, que ha supuesto una clara restricción del gasto destinado a los restaurantes.

La reducción del precio del menú es otra alternativa

Las medias raciones o porciones más pequeñas son algunas de las medidas que ofrecen los restaurantes para combatir la recesión.

Se trata de soluciones más baratas para el comensal, que se extienden a todos los platos cocinados, sobre todo a los más caros.

La reducción del precio del menú es otras de estas nuevas medidas, que suponen una auténtica reestructuración del sector de hostelería.●

La CE oficializa el «*copyright*» europeo

Recientemente «ER» se hacía eco del acuerdo alcanzado en Londres entre diferentes fabricantes de placas de videojuego con el fin de combatir la proliferación de los plagios y copias ilegales.

Escasos días antes de conocerse esta información entraba en vigor la directiva comunitaria relativa a la protección legal de programas de ordenador.

Efectivamente, la Comunidad Europea adoptaba la directiva el 14 de mayo de 1991, pero exigía a los Doce modificar su legislación nacional en esta materia.

La directiva del «copyright» tiene por objetivo asegurar que los programas informáticos se encuentran perfectamente protegidos, al igual que ocurre con los trabajos literarios.

Los trabajos previos en la preparación de un trabajo informático se encuentran protegidos a partir de la mencionada directiva.

La definición de una infracción de un programa informático se fortalece enormemente porque protege frente a la posibilidad de alterar la versión del programa o incluso promover su traducción.

No se considera motivo de infracción importar un programa de ordenador que previamente había circulado o se hubiere vendido a lo largo de la Comunidad incluido con la cesión del permiso del propietario.

Respecto de la posibilidad de realizar y vender copias o adaptaciones de programas comerciales la directiva comunitaria es, en realidad, dificultar la posibilidad de la copia, de manera que se encuentren subordinadas exclusivamente a ciertas excepciones. •

Italia

Exclusiva dedicación a la operadora

Como un *«gran triunfo»* ha valorado la industria italiana del automático la exención en la imposición de un tributo sobre cada uno de los juegos incluidos en las máquinas recreativas.

El recreativo italiano se entiende exento de satisfacer este tributo, a diferencia de otras actividades industriales que se ven afectadas por esta medida tributaria relativa a bienes y servicios.

Por otro lado, la Administración italiana ha decidido recientemente impedir que los empresarios dedicados a las máquinas recreativas puedan simultanear otras labores empresariales o laborales.

La decisión gubernamental ha recibido el beneplácito de la asociación empresarial italiana, SAPAR, al entender que mucha gente en el sector trabaja durante el día y se dedica a operar en los salones recreativos en las tardesnoches. *«Eso no debe ser el ideal»*, declaran esas mismas fuentes.

Esta restricción, que ya había sido propuesta por la Administración italiana en 1991, representa un paso más en las restricciones impuestas a los operadores, que incluso podría conculcar el principio de libre empresa. De ahí que resulte mucho más sorprendente la aceptación empresarial italiana de este criterio.•

EL SECTOR EN FERIAS

- 21-23 abril: ABP Group Exhibition, en Varsovia (Polonia).
- 30 abril - 2 mayo: Amusement and Leisure Trade Show, en Praga (Chequia).
- 11-13 mayo: IALTEX'93, en Londres (Gran Bretaña).
- 21-23 mayo: Campeonato Mundial del Pin Ball en Milwaukee, Wisconsin (EE.UU).
- 26-29 mayo: WINE JAPAN, en Tokio.
- 22-24 julio: I Exposición Internacional de Máquinas Recreativas, en Sao Paulo (Brasil).
- 28-29 julio: Exposición Latinoamericana del automático y aparatos musicales, en Ciudad México (México).
- 18-21 agosto: Exposición y Congreso AMOAQ, en Brisbane (Australia).
- 26-28 agosto: JAMMA SHOW, en Tokyo. (Japón).
- 20-22 septiembre: Congreso y Exposición de la Industria del Juego, en New York (EE.UU.).
- 22-24 septiembre: AMUSEXPO, en París (Francia).
- 28-30 septiembre: Exposición del Recreativo en el Este de Europa (EELEX), en San Petersburgo (Rusia).
- 30 septiembre-2 octubre: AMOAQ International, en Queensland (Australia).
- 5- 7 octubre: International Leisure Industry Week, en Brimínghan (Gran Bretaña),.
- 21-23 octubre: AMOA, en Chicago, Illinois (EE.UU.).
- 27-28 octubre: AL PREVIEW, en Londres (Gran Bretaña).
- 17-20 noviembre: IAAPA, en Los Angeles, California, (EE.UU.).

Las placas japonesas también llegan a China

Otro signo de apertura de la República Popular de China es la introducción de compañías japonesas fabricantes de placas de videojuego. La última en intentarlo es Namco, uno de los gigantes del automático internacional.

De momento la penetración de esta multinacional responde a un «joint venture» establecido con una firma en Shanghai, que actuará como centro de sus inversiones.

Este acuerdo chino japonés fue oficialmente creado el 8 de febrero, pero su actividad comercial no comenzará hasta el próximo mes de junio.

Entre las perspectivas de Namco figura la apertura en el plazo de tres años de diez establecimientos con aparatos de recreo a lo largo del territorio de China.

Diez salas serán abiertas en China los próximos tres años

Lo que no consiguiera la fuerza en los cuarenta es una realidad económica en los noventa. El automático se suma a esa tónica.•

El IVA comunitario, recurrido por el automático alemán

Las asociaciones del automático en Alemania han decidido recurrir el nuevo IVA comunitario ante el Tribunal de las Comunidades Europeas con sede en Luxemburgo.

La decisión fue adoptada en el curso de la reciente edición de IMA en Frankfurt por el conjunto empresarial que considera la adaptación alemana del IVA comunitario por la Administración alemana, *«perniciosa»* para sus intereses.•

Bacardí, líder mundial

Nuevamente Bacardí se ha convertido en la firma líder de ventas mundiales de licores con 22 millones de cajas de ron. Esta cifra supera en más de siete millones el ratio alcanzado por su competidor más inmediato, Smirnoff, cuya marca se encuentra adscrita al grupo británico Grand Metropolitan.

Este grupo factura en España poco más de 15.000 millones de pesetas, volumen que le sitúa en el séptimo lugar del ranking de grupos de licores nacionales.

También experimenta un sensible ascenso el nivel de ventas de Pernord-Ricard en Francia, uno de los primeros grupos de bebidas en Francia, que también registra un fuerte aumento de su beneficio neto.•

Sega sigue confiando en las placas

Sega-Japón prepara una intensa campaña a lo largo de 1993 en lo que se considera una estrategia que busca elevar el nivel de ventas de la compañía, según han revelado fuentes de la compañía nipona recientemente.

El último gran éxito que ha partido de la compañía japonesa ha sido el *«Virtua Racing»* que alcanzó un nivel de ventas de 160 millones de dólares. Asimismo el gigante del videojuego japonés había producido un total de 14 millones de unidades de hardware, incluyendo las consolas de 8 y 16 pulgadas.•

UPAME
INDUSTRIAL, S.L.
c/. Valles 17
Tel. (93) 345 80 31
Fax: (93) 274 19 56
08030 BARCELONA

FABRICACION DE ACCESORIOS METALICOS PARA FUTBOLIN, HERRAJES, BARRAS cromo duro, COJINETES ARANDELAS de acero y de NYLON, TOPES de PORTERO, TOPES de GOMA, etc.

TODA CLASE DE PIEZAS ESPECIALES POR ENCARGO
Dir. Técnico E. Martínez Pujadas

Reducir capital social no exige balance de situación

La Dirección General de los Registros y el Notariado, a través de una reciente resolución, no exige balance de situación para inscribir en el Registro Mercantil las reducciones de capital social respecto de los beneficios y reservas de libre disposición.

La mencionada resolución señala que la protección de los acreedores debe guiar la interpretación de la Normativa relativa a la disminución de capital social cuando ésta tenga como objetivo la restitución de aportaciones a los socios.•

Colaborar en un negocio exige no cobrar el desempleo

Emplearse en un negocio familiar de modo estable, aunque no se cobre, y ser sorprendido por la Inspección Laboral es motivo de sanción administrativa, si paralelamente se percibe el subsidio de desempleo. En esos términos se ha pronunciado el Tribunal Superior de Justicia de Canarias, que estima ambas actividades incompatibles.

Esta incompatibilidad se plantea incluso en los supuestos que atendiera el local por suplir al cónyugue que por mala salud no puede atender el negocio.•

Tributa la cantidad suscrita cuando se amplía capital

Una reciente sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Catalunya establece que en los procedimientos de ampliación de capital de sociedades que limiten de alguna forma la responsabilidad, la base imponible del Impuesto sobre Transmisiones se encuentra subordinada por la cifra del capital social que ha sido ampliado efectivamente, que haya sido anotada en la escritura de ampliación. En ningún caso lo será la cifra de capital desembolsado, inferior a la otra.

El reciente fallo del tribunal catalán se ha pronunciado sobre un recurso interpuesto con el fin de aclarar qué cantidad constituye la base imponible: el importe nominal de la ampliación o el capital efectivamente suscrito.•

Los fabricantes responderán de los daños en productos defectuosos

El Parlamento está debatiendo actualmente el proyecto de ley de responsabilidad civil por los daños causados por productos defectuosos. Esta iniciativa parlamentaria adapta la legislación española a la directiva comunitaria de 1985.

Una de las aportaciones significativas del texto que se está debatiendo se refiere a que fabricantes e importadores se hacen responsables de los daños causados por los defectos de los productos que se fabriquen o importen.

La Normativa española se adapta a la directiva comunitaria de 1985

La medida afecta a todo bien mueble, tanto si se encuentra unido o incorporado a otra cosa mueble o inmueble, y se considera producto defectuoso cuando no reúna la garantía que cabría esperar legítimamente considerando todas y cada una de las circunstancias que influyen sobre él.

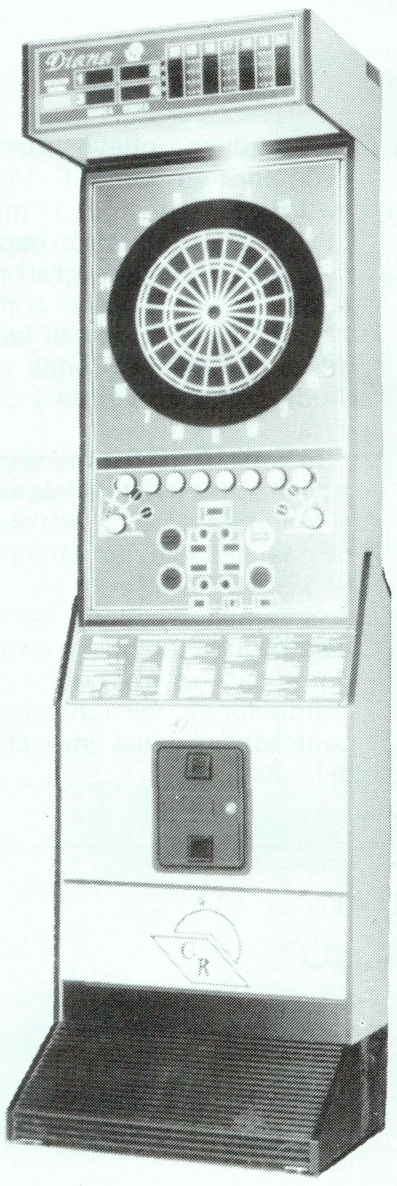
El proyecto deposita la responsabilidad por los daños ocasionados en el fabricante, incluido cuando se trata de un producto terminado o una parte, que encaja o combina productos fabricados por otros. Asimismo es depositario de esta responsabilidad el importador en el mismo instante de introducir un producto en alguno de los países de la Comunidad. Por último, los distribuidores, que responden de forma supletoria, en aquellos supuestos en que el fabricante no pueda ser identificado como responsable.

Perjudicado

El damnificado se responsabiliza de demostrar el defecto, el daño y la relación de causalidad entre uno y otro. En estos supuestos deberá interponer la acción en el término de los tres años a partir de la fecha que debió conocer el defecto, el daño y la identidad del fabricante o importador.

Tal como adelantaba «ER» en ediciones anteriores el Consejo de Ministros del 12 de febrero aprobaba el proyecto de ley de responsabilidad civil por daños causados en los productos defectuosos.

El proyecto establece que la cuantía máxima de la responsabilidad pasa de 500 millones a 10.500 millones de pesetas.•



G.R., S.A.
M. de JUEGOS Y RECREO
GR

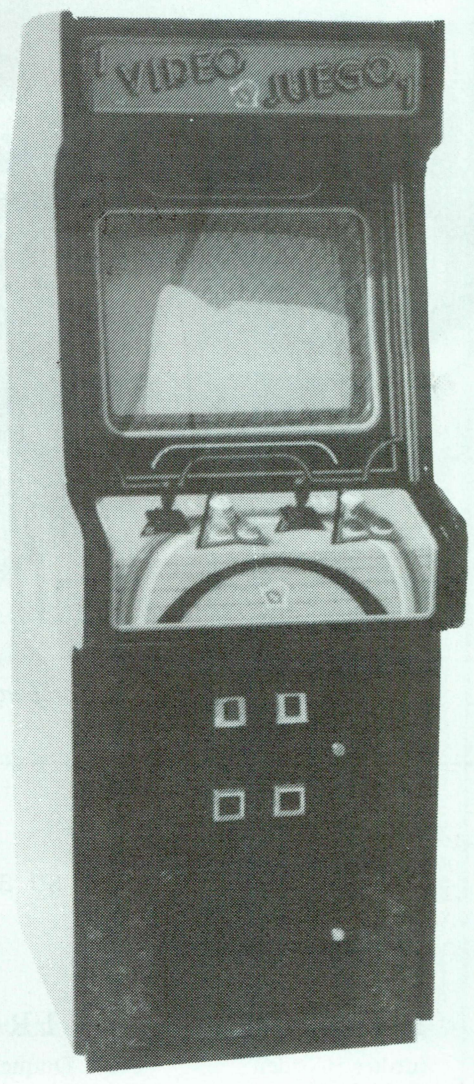
Garantía de Rentabilidad

VARIOS MODELOS A ELEGIR
COCHE, DEPORTES, MESA, MOTO,
DISPAROS, HABILIDAD, DIANA

- Dos selectores mecánicos de 25 y 100 ptas. o uno electrónico para todo tipo de monedas.
- Conector universal para acoplar cualquier tipo de placa.

Precios especiales para comerciales

INFORMESE: Tels.: (91) 742 38 64 - 320 44 87 - 320 56 21. FAX (91) 742 38 64
COMERCIAL: c./ Circe, 32. Tels.: (91) 742 38 64 - 320 56 21. 28022 Madrid
FABRICA: Avda. de Castilla, 32. Pol. Ind. El Jardín, Nave 45 Tel. (91) 676 61 92. TORREJON DE ARDOZ (Madrid)



Diana GR

Video Juego 2

OPEL presenta su espectacular y variada oferta del año

La gama Corsa se amplía y el Astra Cabrio revaloriza la presencia de la firma alemana

El *Astra Cabrio* de Opel ha hecho su debut internacional junto con el nuevo Corsa en la reciente edición del Salón del Automóvil de Ginebra celebrado durante las dos primeras semanas de marzo.

Cabrio supone la pretensión de Opel por desarrollar un descapotable de precio moderado y estilo clásico. De ahí que escogiera la variante de tres volúmenes más larga de su gama Astra como base para el diseño.

El espacio adicional permite que la capota ,una vez totalmente plegada, quede protegida dentro de un compartimento especial situado detrás de los asientos traseros y dejando la cabina completamente abierta al aire fresco.

El nuevo Corsa ha sido diseñado para ofrecer a los usuarios de coches pequeños el espacio, confort y seguridad que hasta el momento sólo podían encontrarse en categorias superiores.

La seguridad activa y pasiva fueron los principales objetivos, y el Cabrio fue sometido al mismo programa de desarrollo de seguridad intensiva que el resto de la gama Astra. De esta manera, el sistema de seguridad integrado de serie dispone de barras dobles de acero en las puertas como protección contra impactos laterales, tensores de cinturones de seguridad delanteros y sistema de frenos antibloqueo (ABS) de cuatro canales controlado electrónicamente.

El modelo presenta la opción de un «Airbag» de gran tamaño, montado del lado del conductor.

El *Astra Cabrio* está dotado de un potente y deportivo motor de 2.0 litros y 85 kW/115 CV de Opel. Asimismo lleva acoplada una transmisión manual de cinco velocidades. Como equipamiento de serie se ofrece la dirección asistida, elevalunas eléctricos (delante y detrás), cristales tintados y asientos delanteros deportivos (el del conductor con ajuste de altura regulable).

Entre las opciones se incluye una capota accionada eléctricamente.

Astra Cabrio, descapotable a precio moderado y estilo clásico

El nuevo Corsa, diseñado para proporcionar confort y seguridad a los amantes de coches pequeños

El airbag es una las principales novedades

Una forma de ganar espacios

El estilo clásico del *Astra Cabrio* no es fruto de perder terreno a su funcionalidad. En realidad, el espacioso interior tiene cabida para cuatro adultos sentados cómodamente y dispone de un amplio maletero con capacidad para 390 litros, de esta forma lo convierte en el más grande de su categoría.

Durante el desarrollo del *Astra Cabrio*, Opel trabajó en estrecha colaboración con el diseñador italiano *Nuccio* Bertone.

El nuevo vehículo se fabrica en la planta de Bertone en la localidad italiana de Grugliasco, en los alrededores de Turín.

Vectra V6

Opel ultima nuevos atractivos para su gama. El *Vectra V6* es un ejemplo, lo mismo que la presentación especial del «airbag» de gran tamaño, que se ofrece como opción (alineado en el lado del conductor) en todos los modelos Astra, Vectra y Calibra.

El vehículo está capacitado para acoger 67 litros, siendo el volumen de este «airbag» de casi el doble que el «eurobag».

Su amplio volumen de impacto ayuda también a proteger la cabeza y el pecho del conductor en colisiones descentradas y otros impactos asimétricos.●

Para publicar su anuncio:

Por teléfono: (93) 318 58 15
Por fax: (93) 302 29 54
Por correo: ER/HOSTELERIA
(utilice n/orden de inserción) Plaza Duque de Medinacelli, 5, 1.º 08002 BARCELONA

ORDEN DE INSERCION GRATUITA

NOMBRE .....
DIRECCION .....
LOCALIDAD .....
TEL ( ) .....
FAX ( ) .....
N.I.F. .....
Profesión .....
Sector .....

TEXTO (máximo 30 palabras)

REMITIR A: **ER/HOSTELERIA**. Plaza Duque de Medinacelli, 5, 1.º — 08002 Barcelona

Bolsa de trabajo

Ofertas

Importante fabricante nacional de sillería, equipamiento y mobiliario para bares, hoteles y restaurantes (35 años de experiencia) ofrece exclusiva a representantes/distribuidores de todas las provincias. Interesados llamar al Telf. (987) 84.51.16.

Chica de 17 años se ofrece como auxiliar administrativa, recepcionista o similares. *Zona Barcelona. Estudios:* EGB, BUP, curso de mecanografía y curso de ofimática. Catalán hablado y escrito. Buen nivel de inglés. Con experiencia. Llamar al Telf. (93) 350.11.85 y preguntar por Patricia.

Se hacen portes por Madrid y su provincia. Telf. (91) 437.76.69

Demandas

Comercial en Barcelona necesita técnico con experiencia en reparación de *placas y máquinas* «A» y «B». *Interesados llamar (93) 408.14.77. Srta. Teresa.*

Sistemas V2010, necesita distribuidores en exclusiva en toda España para adaptadores de *cónsolas en máquinas* recreativas, máxima rentabilidad, mínima inversión. Telf. (96) 546.15.03 y (96) 583.36.77

Necesitamos técnico con *experiencia* en montaje de máquinas recreativas y monederos para la zona industrial de Valdemoro. Madrid. Telf. (91) 505.33.11 de 10 a 14 h.

Compra/ Venta

Vendo 12 canastas de basket instaladas o sin instalar. Telf. (987) 24.39.21.

Vendo video cabina especial para salón modelo Galaxy Force II. Guía para Catalunya. Precio 450.000 ptas. Telf. (972) 77.05.12.

Vendo máquinas tipo A colocadas. Telf. (91) 785.82.45. Llamar tardes.

Me urge comprar máquina de tabaco bien conservada a buen precio. Telf. (972) 67.13.61.

Vendo y compro placas de ocasión. Sr. Angel. Telf. (952) 44.77.37.

Se venden dianas con criquet desde 90.000 ptas. y Cuatro en Raya de PICMATIC por 125.000 ptas. Telf. (987) 21.30.88

Compro una placa de Pin ball, del modelo CANASTA 86 de INDER. Preguntar por Fernando. Telf. (941) 44.89.54.

Vendo billar americano marca Escardibul, medidas 220 x 1'10 por 70.000 ptas. Perfecto estado. Ver en C/Dr. Martí Julià, 25-27, en Hospitalet de Llobregat (Barcelona), de 11 a 21 h. Incluso festivos. Telf. (93) 449.98.72.

Compro dianas Part-Time 2 y Scorpio. Principalmente zona Sur de Andalucia. Sr. Angel. Telf. (952) 24.25.82.

¡Oportunidad! Venta de máquinas deportivas y de ocasión (dianas con monitor de color, mesas de aire, billares, futbolines, basquets, boleras, etc...) Información en el teléfono (93) 593.08.62 y (976) 50.45.43.

Vendo seis mesas de aire parlantes marca INOR. Telf. (948) 81.25.13

Vendo taxímetros de billar y ping-pong en perfecto estado seminuevos y baratos. Telf. 449.98.72 de 10 a 13 h.

Se vende billar americano SuperLeague. Pequeño. 100.000 precio. Telf. (957) 47.07.72.

Compraría máquina de dardos en buen estado y un billar. Telf. (972) 22.60.15.

Compraría máquina pinball. A ser posible, QUIJOTE, de Juegos Populares; ODISEA, de Peyper; MOON LIGHT, de Inder o similares. Telf. (926) 55.01.96.

Vendo 20 expendedoras de frutos secos modelo OPER COIN, instaladas en pubs y bares en la zona Sur de Madrid. Buena rentabilidad. Precio: 1.500.000 ptas. Telf. (91) 647.04.08.

Locales

Se traspasa salón recreativo tipo A y B en Alicante. Llamar a partir de las 10 de la noche. Telf. (96) 552.15.93.

Se traspasa salón piezas tipo B con 5 máquinas B, 18 A y tres billares. En Madrid, Blasco de Garay, 15. Telf. (91) 544.14.50. Sr. Manuel

Oferta: aportaría: nave industrial 200 m2 + oficina en Villalba (Madrid) y nave industrial 150 m2 en Avila para negocio almacén-distribución. Interesados Apartado 36. Avila.

Oferta: nave de 800 m2 (Avila), comercial 150 m2 (Avila), nave 200 m2 (Villalba-Madrid). Cedo en aportación o alquiler. Cualquier negocio. Telf. (915) 23.35.53.

Se traspasa salón recreativo máquinas tipo A. En Valencia Ciudad. Muy céntrico. Alquiler 60.000. Telf. (96) 349.32.78.

OCASION. Se traspasa salón recreativo funcionando, zona de colegios, céntrico, 200 m2, por no poder atender. Facilidades. Telf. (96) 349.32.78.

OPORTUNIDAD. Traspaso salón recreativo. Gran rentabilidad. En funcionamiento. 150 m2. Zona Monteclivete. Alquiler 120.000 ptas./mensuales. Telf. (96) 380.70.15.

Vendo salón recreativo en Gerona, zona centro. Inmejorable situación. Telf. (972) 23.63.29.

Atención fabricantes y comerciantes. Se ofrece local comercial en Menorca; beneficios 50%. Telf. (93) 783.36.32.

Ofertas

Tragaperras antiguas varios modelos y material. Sr. Juanma. Telf. (93) 665.56.55.

Vendo máquinas de video modelos EVERY GAME a 55.000 ptas o cin placa a 65.000 ptas. (mínimo dos máquinas). Telf. (91) 696.16.02.

Placas Raimbow Island 25, Clernov 20, Mutant Fighter 40, Darkseal 20, Fatal Fury 15, Blue Journey 15, Traans Rally 15, Cruar Buster Original 25, Knight of Round 25, Tumble Pop 23, Final Fight 30, Alien 30, Shinbbi 20. Telf. (96) 583.36.77.

Placas ocasión: Hertes Barrel 75, Sunset Traiver 60, Captain America 55, Ther Wonder Original 60, Olimpyc Soccer 92 60, Capitan Comando 30, Squash 55, Thunder Hoop 55, Cabal 20, Tetris Konami 15, Demonds World 30, Golden Axe 20, World Cup 90 15.

Ocasión: vendo pista de scalextric marca Dislot parlante. Medidas 9 x 3, 6 carriles, con repuestos. Precio: 1.000.000 ptas. Como nuevo. Sr. Gimenez. Telf. (976) 64.31.34.

¡Nuevo atención! Consolas MD 16 bits adaptadas a máquinas de tipo «A». Buenos gráficos. 300 juegos a elegir desde 4.000 a 8.000 ptas. Rentabilidad asegurada. Compruébelo llamando al (96) 667.27.11 ó (96) 583.36.77

Vendo placas 2a. mano por 15.000 ptas. Wonder Planeta, Futbol 86, Armend F 4078, Xaint Sefena, Legendario Win, Skiworn, Ganster 1, Asso, Trosan, Terra Force, Kiki Double, Terra Cresta. Telf. (96) 546.15.03.

Se alquilan placas video juego tipo «A»; más de 450 títulos diferentes; alquiler diario a 166 ptas. y 175 ptas.; muy interesante. Telf. (96) 546.15.03.

Vendo placas 2a. mano por 10.000 ptas.: Comecoco, La Rana, Moncresta, Kid, 30 E, Karate, Popeye, Break, Comando, Legión, La Rebelión, Gun Smonke, City Conection, Grob, Exercir, Kunfu Master. Telf. (96) 546.15.03.

Ocasión: vendo bolera profesional, 2 pistas. Marca STRIKE. Precio: 4.000.000 ptas. Precio actual en el mercado: 10.000.000 ptas. Sr. Gimenez. Telf. (976) 64.31.34.

Se venden placas de segunda mano por 35.000 ptas. Tiw Cobra, Yrarry 3, Shadow Warriors, Asuka Asuka, Toky Spy, Golden Axe, Pow, Fórmula I, Pang, Mustag, Super Voley Ball I, Aliantor. Telf. (96) 546.15.03.

Se venden plazas de segunda mano 49.000. Final Cran, Rambo 3, Hard Head 2, Cabal 2, Gomora, Gals Panic, Bouan Ball, Thunder Light, Tetris mosaico, Caza fantasmas. Telf. (96) 546.15.03.

Se venden placas de segunda mano por 22.000 ptas.: Oscar, Fútbol 90, Hard Head, Doble Dragon, Plotin, Wonder Plores, Black Out, Robocop I, Super Rangers, U.F.O. Vigilante, Archirival, Billar, Bouble Dragon 2, Bay Route, Puzznic. Telf. (96) 546.15.03.

Vendo copiadora compatible con Mega Drive y Super Nintendo. Novedad Mundial copia y reproduce todos los juegos. Nueva con garantía. Precio: 39.900 ptas. Telf. (972) 67.13.61.

Se venden 15 Video-Sonic. Perfecto estado. Buen precio. 20 pulgadas. Telf. (987) 24.65.44.

Placas: Warrior of Fate 50 Varth 45, Thunder Zone 45, Ninja Kids 40, New Zeland, Story 30, Funky Jet 25, Pitafaly 30, Jumping 25, y otras de ocasión. Pacland. Antonio. Telf. (96) 556.51.35.

«Neo-geo de ocasión, Art of Fighting, Mutation Nation, Burning Fight, Soccer Brawl, King of the Monster 2, Fatal Fury 2. Placas Legend of Tonma, Cabal Pacland, Air Buster. Telf. (96) 556.51.35.

Vendo placas Tourvisión con cuatro juegos. 40, Street Fighter II 30, Asterix 55, Knight Round 25, Hard Head II 15, Dark Seal 9, Archirival 9. Telf. (976) 81.85.89.

Billares americanos de ocasión. Oferta única. 70.000 ptas. Recién tapizados (1'84 x 1'06). Superficie de juego pizarra, poco usados. Interesados llamar al Telf. (977) 33.00.77. Preguntar por el Sr. Xavier Vidal.

Vendo máquinas deportivas en perfecto estado. Palas, Hockey, fútbol. Baratas. Ver en C/Dr. Martí Julià, 25-27, en Hospitalet del Llobregat (Barcelona). Todos los días de 11 a 21 h. Telf. (93) 449.98.72.

Oferta Vendeta 55, Thunder Zone 50, Ninja Kids 50, Varth 45, D. D. Crew 45, Dark Seal 40, Jumping 25, Knight of Round 25, Funki Jet 25, Klax 20, Pacland y otras de ocasión. Antonio. Telf. (96) 556.51.35.

Oportunidad

Si tienes algun aparato relativo con el sector del recreativo para vender, o te interesa comprar cualquier aparato del sector llámamos, tenemos tu comprador o vendedor. Telf. (96) 546.15.03.

Espía telefónico: Graba las conversaciones desde su teléfono automáticamente, incluso en su ausencia. 11.000 ptas. completo. Contestador 12.000 ptas. Telf. (91) 542.36.24.

Karaoke amplificador. Con 21 canciones en español VHS y dos micrófonos. Nuevo sin estrenar, con garantía. Ideal para fiestas, pubs, y aprender idiomas *cantándolas. Sólo 19.900* ptas. (nuevo 30.000 ptas.). Telf. (972) 67.13.61.

Se compran campos de uralita para futbolín. 15.000 ptas./unidad. Preguntar por Sr. Félix. Telf. (977) 70.54.60.

Varios

¿Una S.L. legal por sólo 100.000 ptas? Infórmese gratuitamente por Components & Services Int. Ltd. RAYLEIGH, Essex, SS6 7SH, England. Telefax 0744-268-77.06.60

Reparación máquinas recreativas A y B por avisos o mantenimiento. Zona Madrid y periferia. Sr. González. Telf. (91) 699.47.08.

Instalación, mantenimiento y reparación: alarmas CCTV, interior y exterior; detección de incendios; sistemas vía radio; conexión con central receptora de alarmas. Seguribaix. Telf. (91) 637.16.92.

Por liquidación se venden cámaras de video nuevas con garantía Sony TR-75. Precio 119.000 ptas. Aprovecha esta última ocasión. Telf. (972) 67.13.61.

Compro explotaciones de tipo «A» o «B» en las provincias de Murcia, Alicante, Albacete, Almería, Granada y Cuenca. Telf. (968) 25.01.50. Telf. (908) 76.37.94.

Período pseudovacacional el vivido durante la primera quincena del mes de abril. No obstante, ha servido para consolidar en el primer puesto del «ranking» a NEVADA, cuyo protagonismo en diferentes Comunidades Autónomas, le aúpan al liderazgo. Notable avance también el materializado por DADO DE ORO, que se distingue en el primer puesto de dos Comunidades Autónomas, aunque el aspecto sobresaliente radica en su regularidad. GOLDEN CARD continúa observando el premio de la regularidad que le ha mantenido en primera posición durante varias semanas. La revelación de la quincena cabe situarla en SUPER MINIFRUITS, el último modelo «mini» lanzado por UNIDESA que se ha ganado el atractivo de numerosas operadoras, muchas de ellas todavía encandiladas con el óptimo comportamiento de MINI FRUITS o MINI BAR, tal como se recoge en el despiece autonómico.

En el capítulo de «pin-balls» dos nuevos nombre destacan con fuerza en el inicio del segundo trimestre del 93. Se trata de STAR WARS y el incipiente progreso de SUPER MARIO BROS, aunque en el segundo de los casos queda limitado a una zona muy restringida de Andalucía. STAR WARS sorprende por su fuerza que le hace acreedor de la confianza del operador en seis Comunidades Autónomas. En cualquier caso, las operadores parecen recobrar un tanto la confianza en el «pin-ball», transcurrido un período de neta orientación hacia la placa de videojuego. MWTAL MAN y CORSARIO siguen evidenciando un progresivo crecimiento, si bien la posición más destacada de este «ranking» corresponde a ATLETA.

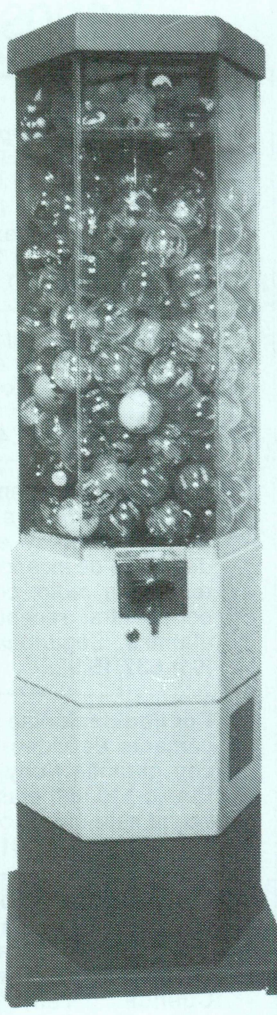
Ranking Nacional de Máquinas B

1. «Nevada» ..... UNIDESA
2. «Dado de Oro»..... FRANCO
3. «Golden Card»..... SEGA-SONIC
4. «Pyramide»..... SEGA-SONIC
5. «Super Minifruits»..... UNIDESA
6. «Baby Fórmula»..... FRANCO

Ranking Nacional de Pin-Balls

1. «Terminator»..... UNIDESA
2. «Atleta» ..... INDER
3. «Family Adams»..... BALLY
4. «250 C.C.»..... INDER
5. «Corsario» ..... INDER
6. «Metal Man»..... INDER

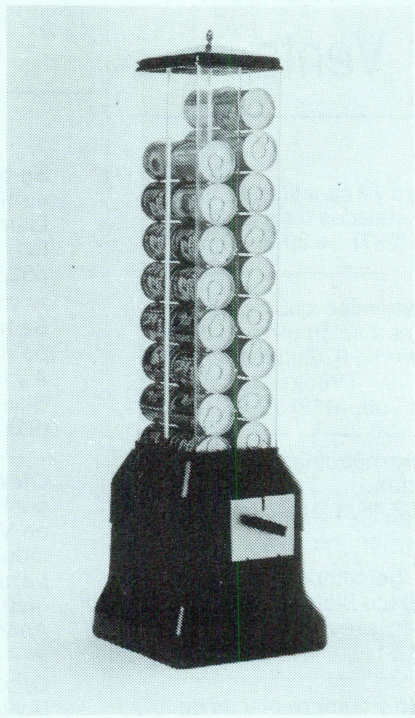
EXPEMOCAR, S.L.



Llevamos 22 años sirviendo a nuestros clientes.
Solicitenos la información que desee.

— Máquinas expendedoras de bolas de regalo y latas de frutos secos.

— Más de 2.000 artículos para introducir en bola.



EXPEMOCAR, S.L.

Nereo II — 29004 Málaga
Tel. (95) 224 39 05
Fax: (95) 224 39 04

NUEVO RECORD !

CIRSA - DPTO. PUBLICIDAD Y RR. PP.

UNIDESA®

UNIVERSAL DE DESARROLLOS ELECTRONICOS S.A.

Ctra. Castellar, 298 08226 TERRASSA Barcelona España
Tel. 93/785 77 62* Télex 59472 SAIR-E Fax 93/783 03 25

Andalucía

1. «Baby Fórmula».....FRANCO
2. «Dado de Oro».....FRANCO
3. «Nevada».....UNIDESA
4. «Pyramide».....SEGA-SONIC
5. «Super Minifruits».....UNIDESA

Máquina en alza: SUPER MINIFRUITS
Comentario: Recaudaciones regulares en Andalucía Occidental.

Aragón

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Golden Card».....SEGA-SONIC
3. «Dado de Oro».....FRANCO
4. «Pyramide».....SEGA-SONIC
5. «Super Minifruits».....UNIDESA

Máquina en alza: NEVADA
Comentario: Posiciones inalterables. Buenas recaudaciones de MINI GUAY.

Asturias

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Golden Card».....SEGA-SONIC
3. «Dado de Oro».....FRANCO
4. «Super Minifruits».....UNIDESA
5. «Sonic Joker».....SEGA-SONIC

Máquina en alza: SONIC JOKER
Comentario: Rompiendo las características habituales, triunfan las máquinas «mini».

Baleares

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Golden Card».....SEGA-SONIC
3. «Dado de Oro».....FRANCO
4. «Super Minifruits».....UNIDESA
5. «Safarím».....INDER

Máquina en alza: SUPER MINIFRUITS
Comentario: La SUPER MINIFRUITS confirma todas las espectativas previstas para esta máquina.

Canarias

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Golden Card».....SEGA-SONIC
3. «Dado de Oro».....FRANCO
4. «Casino Royal».....UNIDESA
5. «Baby Fórmula».....FRANCO

Máquina en alza: PIRULO de la firma OPER COIN
Comentario: Excelentes recaudaciones de la máquina SUPER MINIFRUITS.

Cantabria

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Pyramide».....SEGA-SONIC
3. «Dado de Oro».....FRANCO
4. «Super Minifruits».....UNIDESA
5. «Golden Card».....SEGA-SONIC

Máquina en alza: SUPER MINIFRUITS y DADO DE ORO
Comentario: Concluye el primer trimestre del año con la NEVADA como líder.

Castilla-La Mancha

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Dado de Oro».....FRANCO
3. «Golden Card».....SEGA-SONIC
4. «Pyramide».....SEGA-SONIC
5. «Baby Fórmula».....FRANCO

Máquina en alza: DADO DE ORO
Comentario: Pugna entre la NEVADA y el DADO DE ORO por el primer puesto.

Castilla-León

1. «Golden Card».....SEGA-SONIC
2. «Nevada».....UNIDESA
3. «Dado de Oro».....FRANCO
4. «Pyramide».....SEGA-SONIC
5. «Mini Fruits».....UNIDESA

Máquina en alza: NEVADA
Comentario: Los guarismos obligan a introducir la originaria MINI FRUITS, no la recientemente comercializada.

Catalunya

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Dado de Oro».....FRANCO
3. «Golden Card».....SEGA-SONIC
4. «Super Minifruits».....UNIDESA
5. «Baby Fórmula».....FRANCO

Máquina en alza: SUPER MINIFRUITS
Comentario: La inclusión de la reciente «mini» de UNIDESA, aspecto sobresaliente.

Euzkadi

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Golden Card».....SEGA-SONIC
3. «Dado de Oro».....FRANCO
4. «Pyramide».....SEGA-SONIC
5. «Joker Chip».....SEGA-SONIC

Máquina en alza: DADO DE ORO
Comentario: Posiciones estabilizadas en esta Comunidad donde DADO DE ORO sigue siendo «outsider».

Extremadura

1. «Dado de Oro».....FRANCO
2. «Nevada».....UNIDESA
3. «Golden Card».....SEGA-SONIC
4. «Baby Fórmula».....FRANCO
5. «Super Minifruits».....UNIDESA

Máquina en alza: SUPER MINIFRUITS
Comentario: Llega la «mini» de UNIDESA con fuerza. Muy buenas opiniones recoge MINI BAR.

Galicia

1. «Golden Card».....SEGA-SONIC
2. «Dado de Oro».....FRANCO
3. «Pyramide».....SEGA-SONIC
4. «Super Minifruits».....UNIDESA
5. «Nevada».....UNIDESA

Máquina en alza: SUPER MINIFRUITS
Comentario: Hacía tiempo que no destacaba el auge de un modelo UNIDESA.

La Rioja

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Pyramide».....SEGA-SONIC
3. «Casino Royal».....UNIDESA
4. «Dado de Oro».....FRANCO
5. «Sonic Joker».....SEGA-SONIC

Máquina en alza: DADO DE ORO
Comentario: Apenas cambios. Unicamente el ascenso de DADO DE ORO se sale de la norma.

Madrid

1. «Dado de Oro».....FRANCO
2. «Nevada».....UNIDESA
3. «Pyramide».....SEGA-SONIC
4. «Golden Card».....SEGA-SONIC
5. «Super Minifruits».....UNIDESA

Máquina en alza: DADO DE ORO y NEVADA
Comentario: Las dos máquinas más poderosas rivalizan por el liderazgo de la Comunidad.

Murcia

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Golden Card».....SEGA-SONIC
3. «Dado de Oro».....FRANCO
4. «Safarím».....INDER
5. «Super Minifruits».....UNIDESA

Máquina en alza: SUPER MINIFRUITS
Comentario: Lo más sobresaliente para adecuarse a lo «mini» es el reciente modelo de UNIDESA, aunque NEVADA mantiene el primer lugar.

Navarra

1. «Golden Card».....SEGA-SONIC
2. «Nevada».....UNIDESA
3. «Dado de Oro».....FRANCO
4. «Pyramide».....SEGA-SONIC
5. «Baby Fórmula».....FRANCO

Máquina en alza: DADO DE ORO
Comentario: Lo último de R.F. afianza sus recaudaciones en esta Comunidad.

Comunidad Valenciana

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Golden Card».....SEGA-SONIC
3. «Dado de Oro».....FRANCO
4. «Baby Fórmula».....FRANCO
5. «Super Minifruits».....UNIDESA

Máquina en alza: SUPER MINIFRUITS
Comentario: MINI GUAY continúa destacando en numerosas operadoras levantinas.

El «ranking» de máquinas «B» se realiza a través de un sondeo estadístico efectuado entre diferentes empresas operadoras de cada una de las provincias. Posteriormente el resultado obtenido se expone en la clasificación de las cinco máquinas más recaudadoras de cada autonomía.•

Andalucía

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Family Adams» ..... BALLY
3. «Atleta» ..... INDER
4. «250 C.C.» ..... INDER
5. «Super Mario Bros» ..... VIFICO

Máquina en alza: SUPER MARIO BROS
Comentario: Optima introducción de la firma malagueña con SUPER MARIO BROS.

Aragón

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Get Away» ..... UNIDESA
3. «Metal Man» ..... INDER
4. «Family Adams» ..... BALLY
5. «Atleta» ..... INDER

Máquina en alza: *FAMILY ADAMS*
Comentario: BALLY y UNIDESA se reparten el nivel recaudatorio en esta Comunidad.

Asturias

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Get Away» ..... UNIDESA
3. «Corsario» ..... INDER
4. «Atleta» ..... INDER
5. «Family Adams» ..... BALLY

Máquina en alza: TERMINATOR
Comentario: TERMINATOR sigue siendo fiel a su óptima recaudación.

Baleares

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Family Adams» ..... BALLY
3. «250 C.C.» ..... INDER
4. «Corsario» ..... INDER
5. «Get Away» ..... UNIDESA

Máquina en alza: CORSARIO
Comentario: La «americana» FAMILY ADAMS prosigue su genial escalada.

Canarias

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Atleta» ..... INDER
3. «Get Away» ..... UNIDESA
4. «Fun House» ..... UNIDESA
5. «Star Wars» ..... BALLY

Máquina en alza: STAR WARS
Comentario: Optima introducción en el mercado de la STAR WARS.

Cantabria

1. «Get Away» ..... UNIDESA
2. «Family Adams» ..... BALLY
3. «Terminator» ..... UNIDESA
4. «Metal Man» ..... INDER
5. «250 C.C.» ..... INDER

Máquina en alza: CORSARIO
Comentario: Las máquinas de INDER, alta rentabilidad con su último modelo de «pin-ball».

Castilla-La Mancha

1. «Atleta» ..... INDER
2. «Terminator» ..... UNIDESA
3. «Metal Man» ..... INDER
4. «Corsario» ..... INDER
5. «Get Away» ..... UNIDESA

Máquina en alza: METAL MAN
Comentario: Rápido ascenso de CORSARIO. Buenas recaudaciones de BUGS BUNNY.

Castilla-León

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Corsario» ..... INDER
3. «Star Wars» ..... BALLY
4. «250 C.C.» ..... INDER
5. «Get Away» ..... UNIDESA

Máquina en alza: STAR WARS
Comentario: Sólida introducción de STAR WARS en esta Comunidad. Sus recaudaciones se reparten en el conjunto de la región.

Catalunya

1. «Family Adams» ..... BALLY
2. «Terminator» ..... UNIDESA
3. «Corsario» ..... INDER
4. «Metal Man» ..... INDER
5. «Star Wars» ..... BALLY

Máquina en alza: STAR WARS y METAL MAN
Comentario: Ascenso de STAR WARS y liderazgo de FAMILY ADAMS.

Euzkadi

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Atleta» ..... INDER
3. «Metal Man» ..... INDER
4. «250 C.C.» ..... INDER
5. «Corsario» ..... INDER

Máquina en alza: METAL MAN
Comentario: Con fuerza y empuje llega al «ranking» METAL MAN. El dominio responde al sello INDER.

Extremadura

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Family Adams» ..... BALLY
3. «250 C.C.» ..... INDER
4. «Corsario» ..... INDER
5. «Star Wars» ..... BALLY

Máquina en alza: FAMILY ADAMS
Comentario: Llega STAR WARS. MOONLIGHT sigue rindiendo a satisfacción.

Galicia

1. «Corsario» ..... INDER
2. «Metal Man» ..... INDER
3. «250 C.C.» ..... INDER
4. «Atleta» ..... INDER
5. «Family Adams» ..... BALLY

Máquina en alza: METAL MAN
Comentario: Dominio INDER en la región gallega, aunque FAMILY ADAMS revela mayor empuje.

La Rioja

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Family Adams» ..... BALLY
3. «Metal Man» ..... INDER
4. «Get Away» ..... UNIDESA
5. «250 C.C.» ..... INDER

Máquina en alza: METAL MAN
Comentario: Posiciones estabilizadas en esta Comunidad uniprovincial. METAL MAN sigue aspirando al primer lugar.

Madrid

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Atleta» ..... INDER
3. «250 C.C.» ..... INDER
4. «Star Wars» ..... BALLY
5. «Super Mario Bros.» ..... VIFICO

Máquina en alza: STAR WARS
Comentario: Introducción de SUPER MARIO BROS. Siguen las óptimas recaudaciones de la veterana MUNDIAL 90.

Murcia

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Atleta» ..... INDER
3. «Fun House» ..... *UNIDESA*
4. «250 C.C.» ..... INDER
5. «Star Wars» ..... BALLY

Máquina en alza: STAR WARS
Comentario: Buenas recaudaciones de CUE BALL WIZARD.

Navarra

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Corsario» ..... INDER
3. «Atleta» ..... INDER
4. «250 C.C.» ..... INDER
5. «Metal Man» ..... INDER

Máquina en alza: METAL MAN
Comentario: La incorporación de METAL MAN consolida el poderío INDER.

Comunidad Valenciana

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Atleta» ..... INDER
3. «Family Adams» ..... BALLY
4. «Corsario» ..... INDER
5. «Metal Man» ..... INDER

Máquina en alza: METAL MAN
Comentario: Consolidación de los cinco modelos más recaudadores, aunque METAL MAN expone más expectativas.

El «ranking» de «pin-balls» se realiza mediante un sondeo estadístico efectuado entre diferentes empresas operadoras existentes en cada una de las provincias españolas. Posteriormente los resultados se reflejan en la clasificación de las cinco máquinas más recaudadoras de cada autonomía. •

CIRSA SUPER Minifruits

CIRSA - DPTO. PUBLICIDAD Y RR. PP.

Ha nacido una estrella.

OPCION DE PREMIO ADICIONAL:
LOTERIA

JUEGO PARTICIPATIVO:
AVANCES Y RETENCIONES

CIRSA
UNIDESA®
UNIVERSAL DE
DESARROLLOS ELECTRONICOS S.A.
Ctra. Castellar, 298 08226 TERRASSA Barcelona España
Tel. 93/785 77 62* Télex 59472 SAIR-E Fax 93/783 03 25

La primera MINI con cintas del Mundo.